

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货原油期货开平 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218068 期货开户和书籍下载请进：http://www.7help.net

励志文库

Encouraging Books

富人为什么富有

富人生活的十二个法则

[美] 罗伯特·帕蒂 / 著

李 涛 张书森 / 编译



有两个现实使百万富翁的习惯哲学

成为一个非常令人激动的命题。

一个是：它行之有效；第二个是。

它是任何一个愿意为之努力的人可以学到手的。

Why ^{can} the rich
get wealth

一部百万富翁的习惯哲学

远方出版社

励志文库

富人为什么富有

富人生活的十二个法则

[美]罗伯特·帕蒂／著

李 涛 张书森／编译

远 方 出 版 社

责任编辑：苏那嘎

封面设计：陈小牧

励志文库

编 著 者	张书森等
出 版	远方出版社
社 址	呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
邮 编	010010
发 行	新华书店
印 刷	北京星月印刷厂印刷
版 次	2004 年 1 月第 1 版
印 次	2004 年 1 月第 1 次印刷
开 本	850 × 1168 1/32
印 张	160
字 数	1050
印 数	1—1000 套
标准书号	ISBN 7 - 80595 - 905 - 6/G · 294

定 价 400.00 元（全十六册）

目 录

富人法则一：积极的心态 (1)

富人都有积极的心态 (2)

“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

富人用心态塑造未来 (6)

乐观上进的人，经过长久的忍耐与奋争，努力与开拓，最终赢得的将不仅仅是财富与掌声，还有那饱含敬意的目光。

它能激励你致富 (14)

“正直”是一种神圣的标准，是一切有价值的成就的重要标准，并且是积极的心态不可或缺的一部分。

福勒的致富之路 (17)

“我们是贫穷的，但这并不是由于上帝，而是由于你们的父亲从来没有产生过致富的愿望。在我们的家庭中，从来没有一个人产生过出人头地的念头。”

富人法则二：拥有健康的身体 (22)

富人都有健康的身体 (23)

如果需要的话，你应该早一点起床，至少也要使你能吃一顿不慌不忙的营养早餐。

健康更在于心态 (28)

保护你的健康，从而也就可以保护你的生命。同时愿你对自己的健康不要有什么误解。你的健康是你最有价值的财富之一。今天许多人都非常愿意用他们的财产换取良好的健康。

富人都懂得如何放松 (32)

在每天的 24 个小时内，你至少有一段时间要对整个世界保持平和的态度。你更不能在睡觉的时候把不开心的事情深深印刻在头脑之中。

富人法则三：拥有幸福的生活 (38)

富人都有适合自己的生活方式 (39)

想要作一个富有的成功者，就一定要有我将是成功者的意识，由于自我的存在能帮助许多人，使他们高兴和感到满足，同时也实现了自己的价值。

富人说：幸福或不幸可以由你选择 (43)

你可能是幸福的、满足的，也可能是不幸福的。因为你有权利选择其中的任何一种。决定的因素是你……

家庭是幸福的摇篮 (47)

当两种强有力的性格互相反对而两个人又希望能和谐地生活在一起的时候，至少有一方必须应用积极心态的力量。

富人法则四：勤奋正确的思考 (52)

富人都有正确的思考方法 (53)

首先要培养注意重点的习惯。其次要看清事实；尊重

真理；正确评价自己与他人，另外还要善于投资，要有建设性的思想。

致富需要远见卓识 (65)

远见带来巨大的利益，会打开不可思议的机会之门。

远见增强一个人的潜力。人越有远见，就越有潜能。

积极思考致富 (70)

思考方式决定着人们成功的可能。一个积极思考的人
会像阳光突破重重黑云一样展放异彩，消极思考的人只能
是躲在黑云后面绝望地放弃。

消极思考的负面影响 (78)

思考方式是我们命运的控制塔。消极思考是失败、疾
病与痛苦、贫穷的源流，而积极思考则是成功、健康与快
乐、致富的保证！

富人经常转换思考的角度 (82)

事物都有自己众多的不同侧面，从不同的角度去观察
思考它们的不同侧面，自然会得出不同的认识。

富人法则五：合理切实的人生目标 (85)

目标是富人的指南针 (86)

在你自己也摸不清事情之前，千万不要闭着眼睛瞎闯，
但是如果你已经确定计划，自信不会有差池时，那你不妨
立刻着手进行，不必存丝毫犹豫。

富人都是依据目前情况制定目标 (92)

很多人就是这样，常常迷失自己。本来，他应该在下一
个十字路口往西走。但到了十字路口，却因见东边的马

路上车水马龙，人头攒动，也跑过去凑热闹。其结果，他以持久不渝的快乐换取了暂时的满足。

明确的目标是致富的起点 (95)

没有计划的生意将会变质（如果还能存在的话），没有生活目标的人也会变成另一个人。因为没有了目标，我们根本无法成长。

富人都有合理的目标 (103)

不要把自己未来的命运寄托在这样渺茫的运气之上。
制定合乎自己的目标这才是最重要的。

富人善于将目标“化整为零” (105)

你与你的目标无论有多遥远的距离，都不要担心，把你的精神集中在5个街口的距离，别让那遥远的未来令你烦闷。

富人善于将目标制成一张行动表格 (111)

“人们内心构想的、相信的东西，一定会催促人们去实现。”

富人善于确定目标实现的最后期限 (115)

千万不要做事情没有期限，不要跟别人讨论事情没有期限，一聊就是一天，不要交代别人一件事情之后，只告诉他尽快做，你要告诉他在什么时候要交给你，这样做事才有效率。

富人最怕拖延 (119)

如果下定决心立刻去做，往往会使你最热望的梦想也能实现。

富人用尽全力向目标贴进 (123)

13年以后，也就是在他55岁的时候，他成了亿万富

翁，他就是法国赫赫有名的成功人士——威廉·赫克曼。

富人法则六：专注于自己的事业…………… (131)

专注——富人的神奇之钥…………… (132)

人类所创造的任何东西，最初都是透过欲望而在想象
中创造出来的，然后经由“专心”而变成事实。

富人法则七：永葆进取之心…………… (142)

进取心是富人的必备要素…………… (143)

这个世界愿对一件事情赠予大奖，包括金钱与荣誉，
那就是进取心。

富人决不让不满埋葬自己…………… (146)

志愿是由不满而来。有这开始，便有一种梦想，接着
是勇敢的努力，把现状和梦想中间的鸿沟连络起来。

富人能将批评当作最好的借鉴…………… (150)

别人的批评是极可贵的，可以显示出你正处于什么地
位，但你得切记不可在那个地位上停着不动。

富人法则八：创新…………… (155)

富人用创新来寻求发展…………… (156)

超市的兴起，是对传统的店员站柜台的经营形式的一
次革命。

富人积极发展创新思维…………… (169)

多留心生活，一点小事可能就是将你引上成功之路的
千载难逢的机遇。

富人法则九：拥有迷人的个性…………… (178)

富人都有迷人的个性…………… (179)

她并没有要求我购买，但是，她说明的方式，在我心理上造成了一种影响，驱使我自动想要购买。

做个会说话的富人…………… (183)

当你说话过多的时候，就有可能把自己不想说出去的
秘密泄露出来。这对某些人来说将会带来不良后果。

富人经常夸奖别人…………… (187)

“荣耀是别人赠予你的，而不是自己说什么便是什么，
应自己努力去争取。”

富人都知道笑的魅力…………… (191)

“万万不可把我们的心里的愁云摆在脸上，无论旅馆本
身遭受的困难如何，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑永远是
属于旅客的阳光。”

富人都懂得认错的艺术…………… (194)

我们多数人都犯有武断、偏见的毛病。我们多数人都
具有固执、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢的缺点。

富人法则十：良好的人际关系…………… (198)

富人都会为别人着想…………… (199)

如果你希望你的生活中有些变化，就去试着站在对方
的角度改变那些你自己的可能改变的东西吧。

富人绝不做强打落水狗的傻瓜…………… (207)

无视自己的错误而责备别人，是人类的天性。不只坏

人如此，我们也都是这样的。

富人都知道什么时候应该闭嘴…………… (214)

让我们记住，我们所相处的对象，并不是绝对理性的动物，而是充满了情绪变化、成见、自负和虚荣的东西。

富人都很慎用批评…………… (216)

讲究一点技巧，尽量遏止自己对别人的指责，尊重别人，就可以使我们的公司少损失一百五十美元，而我们所获得的良好关系，则非金钱所能衡量的。

富人说：“让你一步又何妨”…………… (223)

说话一定不能咄咄逼人，永远不要这样开场：“这都不明白？好，我证明给你看。”这句话大错特错，这等于是说：“我比你更聪明。等我说完了，你就得乖乖地改变看法了。”

富人永远不会让人下不了台阶…………… (230)

每个人都有一道最后的心理防线，一旦我们不给他人退路，不让他人走下台阶，他只好使出最后一招——自卫。

富人懂得如何保住别人的面子…………… (235)

佛里特银行董事长托马斯·多尔蒂说：“平常对人的态度才是最重要的。每个人都希望被当作独特的个人。在我三十年前加入银行界时固然是如此，但我相信即使一百年后，这一点也是不会改变的。”

富人法则十一：看管好你的金钱…………… (243)

金钱不是万恶之源…………… (244)

口袋里有钱，银行里有存款，会使你更轻松自在，你

不必为别人怎么看你而过多忧虑，如果有人不喜欢你，没关系，你可以找到新的朋友。

富人都有储蓄的习惯…………… (247)

如果你没有钱，而且也尚未养成储蓄的习惯，那么，你永远无法使自己获得任何赚钱的机会。这真是一个不折不扣的事实。

富人擅用“他山之石”…………… (252)

是的，商业是那样的简单：借用他人的资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。

富人法则十二：勇于面对失败…………… (262)

富人面对失败都是笑着的…………… (263)

交易可能发生在销售员的态度上——不在销售员的希望上。

富人对穷人说：“埋怨沮丧只能说明你无能”…………… (273)

研究成功者的生活，你将发现，所有通常人所找的借口，在这些成功者的生活中荡然无存。

富人将事业的成败掌握在自己的手中…………… (281)

上帝本来将自保的力量给予每一个人的，现在却只剩一种可怜的代用品。

富人永远想不到“放弃”两个字…………… (292)

挫折不等于失败。失败尚且有可能转化为成大事，何况随处随时都可能发生的那些一时一事的挫折呢？

富人与穷人只有一线之隔…………… (302)

一种人说：“我有一个问题。那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题，那是很好的！”

富人法则一：

积极的心态

富人都有积极的心态

“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

我们必须面对这样一个事实：在每个人心里都渴望财富，不希望贫穷。富人活得充实、自在、潇洒，穷人过得空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样？

仔细观察，比较一下富人与穷人的心态，尤其是关键时候的心态，我们就会发现“心态”导致人生惊人的不同。

在推销员中，广泛流传着一个这样的故事：两个欧洲人到非洲去推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来都是打赤脚。第一个推销员看到非洲人都打赤脚，立刻失望起来：“这些人都打赤脚，怎么会要我的鞋呢？”于是放弃努力，失败沮丧而回；另一个推销员看到非洲人都打赤脚，惊喜万分：“这些人没有皮鞋穿，这皮鞋市场大得很呢。”于是想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发大财而回。

这就是一念之差导致的天壤之别。同样是非洲市场，同样面对打赤脚的非洲人，由于一念之差，一个人灰心失望，不战而败；而另一个人满怀信心，大获全胜。

生活中，贫穷者，主要是心态观念有问题。遇到困难，他们只是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入贫困的深渊。富人遇到困难，仍然是积极的心态，用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。

因此，一个人能否致富，关键在于他的心态。富人与穷人的差别在于富人有积极的心态，即 PMA (Positive Mental Attitude)。而穷人则运用消极的心态去面对人生。消极的心态，即 NMA (Negative Mental Attitude) (在美国成功学领域 PMA 与 NMA 已成为替代积极心态与消极心态的专有名词)。

运用 PMA 支配自己人生的人，拥有积极奋发、进取、乐观的心态，他们能乐观向上地正确处理人生遇到的各种困难、矛盾和问题。运用 NMA 支配自己人生的人，心态悲观、消极、颓废，不敢也不去积极解决人生所面对的各种问题、矛盾和困难。

有些人总喜欢说，他们现在的境况是别人造成的。环境决定了他们的人生位置。这些人常说他们的想法无法改变。但是，我们的境况不是周围环境造成的。说到底，如何看待人生，由我们自己决定。纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托·弗兰克尔说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”

马尔比·D·马布科克说：“最常见同时也是代价最高昂的一个错误，是认为成功有赖于某种天才，某种魔力，某些我们不具备的东西。”可是成功的要素其实掌握在我们自己的手中，成功是运用 PMA 的结果。一个人能飞多高，并非主要由人的其他因素，而是由他自己的心态所制约。

总之，我们的心态在很大程度上决定了我们的财富：

1. 我们怎样对待生活，生活就怎样对待我们。
2. 我们怎样对待金钱，金钱就怎样对待我们。
3. 我们在一项任务刚开始时的心态决定了最后有多大的成功，这比任何其他因素都重要。

难怪有人说，我们的环境——物质的、心理的、感情的、精神的——完全由我们自己的态度来创造，并且创造它并不难。

要想成为富人，首先应该认识你的隐形护身符。我们每个人都佩带着隐形护身符，护身符的一面刻着 PMA（积极的心态），一面刻着 NMA（消极的心态）。

这块隐形护身符具有两种惊人的力量：它既能吸引财富、成功、快乐和健康，又能排斥这些东西，夺走生活中的一切。这两种力量的第一种是 PMA，它可以使人登峰造极，而第二种力量是 NMA，它使人终身陷在谷底，即使爬到巅峰，也会被它拖下来。

那么，心态是如何影响人的呢？按照行为心理学来说，当你有一种信念或心态后，你把它付诸行动，就更能加强并助长这种信念。

举例来说，你有一个信念，就是你能够很好地完成自己承担的工作，你就会觉得你在工作中很有信心，你常常这样想，并在实践中想方设法去做好工作，信心就会更强。这就是你的行动加深了你的心态。又比如说你欣赏一个人也是这样子的，你喜欢他，你就会主动去沟通交往，之后你会不断发现这个人的优点，从而更喜欢这个人。这是情绪和行为相应的一种反映。同样，对于你自己，你很喜欢自己，或你很

不喜欢自己，也是这样的。当一个心态存在以后，你的行为会加深它。所以有的时候女孩子或女人，哭起来是越哭越伤心，这就是哭的行为促使她发泄情绪，彼此的因和果就混淆在一块了。所以一个人，当你认为自己是有能力的话，你就会觉得各方面只要经过自己努力就能取得成功。因为这个世界上没有任何人能够改变你，只有你能改变自己，也没有任何人能够打败你，也只有你自己。

因此，无论你自身条件如何恶劣，只要你运用 PMA，并将它和成功定律的其他定律相结合，就可能达到成功的彼岸。反之，无论你自身条件如何优秀，机会如何千载难逢，只要你运用 NMA，则你的失败是必然的。

态度会决定我们将来的机遇和财富，这是行之四海而皆准的定律。运用 PMA 黄金定律，我们会把心中的各种念头和态度变为事实，同样地能把富裕的思想变成事实。

把隐形护身符翻过来，不用 NMA 的那一面，而使用具有 PMA 的威力的这一面，是许多杰出富人的共同特征。大多数人都以为财富是透过自己没有的优点而突然降临的，或是我们拥有这些优点，却视而不见。其实最明显的往往最不容易看见，每一个人的优点正是自己的 PMA，一点也不神秘。

积极的心态（PMA）是正确的心态，正确的心态是由“正面”的特征所组成的。比如信心、诚实、创新、乐观、创意、进取、慷慨、容忍、机智、决心与丰富的常识等等都是正面的。至于消极的心态（NMA）它的特性都是反面的，是消极、悲观、颓废的不正确的心理态度。

我在研究了 500 多位富翁的经历后，终于得出了一个结论，积极的心态正是他们共有的一个简单的秘密。

富人用心态塑造未来

乐观上进的人，经过长久的忍耐与奋争，努力与开拓，最终赢得的将不仅仅是财富与掌声，还有那饱含敬意的目光。

亨利曾写过这样的诗句：“我是命运的主人，我主宰自己的心灵。”

是的，只有你才是自己命运的主人，只有你才能把握自己的心态，而你的心态塑造着自己的未来，这是一条普遍的规律。我们能够把扎根于人的心灵中的思想和态度转化成有形的现实，不管这种思想和态度是什么。我们能很快把贫穷的思想变成现实，也同样能很快把富裕的思想变成现实。

曾经有两个囚犯，从狱中望窗外，一个看到的是满目泥土，一个看到的是万点星光。由此可见，面对同样的遭遇，前者持一种悲观失望的灰色心态，看到的自然是满目苍凉、了无生气；而后者持一种积极乐观的红色心态，看到的自然是星光万点、一片光明。

人的一生，就像一趟旅行，沿途中有数不尽的坎坷泥泞，但也有看不完的春花秋月。如果我们的一颗心总是被灰暗的风尘所覆盖，干涸了心泉、黯淡了目光、失去了生机、

丧失了斗志，我们的人生轨迹岂能美好？而如果我们能保持一种健康向上的心态，即使我们身处逆境、四面楚歌，也一定会有“山重水复疑无路，柳暗花明又一村”的那一天。

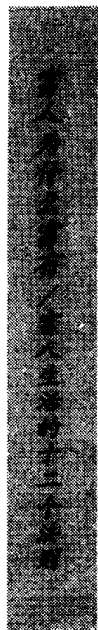
而且，就现实的情形而言，悲观失望的穷人一时的呻吟与哀号，虽然能得到短暂的同情与怜悯，但最终的结果是别人的鄙夷与厌烦；而乐观上进的人，经过长久的忍耐与奋争，努力与开拓，最终赢得的将不仅仅是财富与掌声，还有那饱含敬意的目光。

虽然，每个人的人生际遇不尽相同，但命运对每一个人都是公平的。因为窗外有泥土也有星光，就看你能不能磨砺一颗坚强的心，一双智慧的眼，透过岁月的风尘寻觅到辉煌灿烂的星星。先不要说生活怎样对待你，而是应该问一问，你怎样对待生活。

如果你对自己很有把握，充满了自信，就会保持 PMA，相信自己能够做成任何事情。患得患失以及根深蒂固的自卑心理都会影响到你的自我感觉，进而影响你得到成功的能力。然而，在个人奋斗的历程中，由于没有把握好自己的心态，我们就容易犯各种错误，很可能因此而错失时机。

一个很有趣的故事可以说明这一点。这个故事缘自美国南方的一个州，那里现在仍然用壁炉来取暖。过去那儿住着一个樵夫，他给某一个人家供应木柴已经两年多了。这位樵夫知道木柴的直径不能超过 18 厘米，否则就不适合那家人的特殊的壁炉。

但是，有一天，他给这个老主顾送去的木柴大部分都不符合规定的尺寸。主顾发现后，就打电话给他，要他调换或劈开这些不合尺寸的木柴。



“不！我不能这样做！”这个樵夫说道，“这样所花费的工价，就会比全部柴价还要高。”随后，他就把电话挂断了。

这个主顾只好自己做劈柴的工作。他卷起袖子，开始劳动。这项工作进行了大约一半后，他注意到一根非常特别的木头。这根木头有一个很大的节疤，节疤明显地被人凿开过又堵塞住了。这是为什么呢？他掂量了一下这根木头，它的份量很轻，好像是空的，他就用斧头把它劈开了。一个发黑的白铁卷掉了出来。他蹲下去，拾起这个白铁卷，把它打开，他吃惊地发现里面包有一些很旧的 50 美元和 100 美元两种面额的钞票。他数了数恰好有 2250 美元。很显然，这些钞票藏在这个树节里已有许多年了。这个人惟一的想法是使这些钱回到它真正的主人那里。他抓起电话听筒，又打电话给那个樵夫，问他从哪里砍了这些木头。这位樵夫的消极心态维持着他的排斥力量。

“那不关你的事，”这个樵夫说，“如果你泄露了你的秘密，别人会欺骗你的。”老主顾尽管作了多次努力，还是无法知道这些木头是从哪里砍来的，也不知道是谁把钱藏在树心里。

这个故事的要点并不在于讽刺。真的，具有积极心态的人发现了钱，而具有消极心态的人却不能。好运在每一个人的生活中都是存在的，然而，以消极的心态对待生活的人却会阻止了好运造福于他。只有具有积极心态的人才会抓住机遇，甚至从厄运中获得利益。

美国联合保险公司有一个推销员，名叫亚兰。亚兰想当这个公司的明星推销员。他努力应用他在励志书籍和杂志中所读到的积极心态的原则。他读了《无限成功》杂志的一篇

社论，标题是《发扬励志的不满》。之后不久，他遭遇了一个厄运。这就给了他一个良机去运用他的积极的心态。他有效地应用他的法宝上印有“积极的心态”字样的那一面。

寒冬的一天，亚兰在威斯康辛州一个城市的街区中推销保险单，他没有做成一笔生意。当然，他是极不满意的。但是积极的心态使他把这种不满转变为“励志的不满”。

他记起他所读过的社论，并且应用了它所提出的原则。第二天，他从办事处出发前，他对同事们讲述了前天所遭遇的失败，接着他说：“等着瞧吧！今天我将再次访问那些顾客，我将售出比你们售出的总和还要多的保险单。”

值得注意的是：亚兰说到并做到了这一点。他重新回到那个街区，又访问了前一天同他谈过话的每一个人，结果售出了 66 张新的事故保险单。

啊！这确是一个不平常的成绩，而这个成绩是由厄运造就的。那天亚兰在风雪中穿街走巷，一直跋涉了 8 个小时，却没有卖出一张保险单。可是亚兰能够把头一天我们大多数人在失败的情况下所感觉到的消极的不满，在第二天就转化成励志性的不满，结果取得了成功。亚兰成了这个公司的最佳推销员，并被提升为推销部经理。

在真正成功的人们之中，有许多人具备这样的特点：他们有能力使用“积极心态”的力量。我们大多数人总是盼望成功会以某种神秘莫测的方式从天而降，可是我们并不具备这样的条件，即使我们确实具备这些条件，我们也许会看不见它们。很明显的东西往往会被人忽视。每一个人的积极心态就是他的优点，这并没有什么不可思议的地方。

亨利·福特在取得成功之后，便成了众人钦慕的人物。

人们觉得由于运气，或者有影响的朋友，或者天才，或者他们所认为的形形色色的福特“秘诀”——由于这些东西，福特成功了。毫无疑问，这些因素之中的有几种当然是起了作用，但是肯定还有些别的什么东西在起作用。也许每 10 万人中只有一人明了福特成功的真正原因，而这少数人通常耻于谈及这一点，因为它太简单。只要一瞥福特的行动，就可完全了解他的成功“秘诀”。

许多年前，亨利·福特决定改进现在知名的 V—8 式发动机的汽缸。他想制造一个具有铸成一体的 8 个汽缸的引擎，于是指示工程人员去设计。可是，这些工程人员没有一个不认为，制造这样的引擎是不可能的。

福特说：“无论如何要制造出这种引擎。”

“但是……”他们回答道：“这是不可能的。”

“工作去吧！”福特命令道：“坚持做下去，无论花费多少时间，直到你们成功为止。”

这些工程人员就工作去了。如果他们要继续当福特汽车公司的职员，他们就不能去做别的什么事。6 个月过去了，他们没有成功。又过了 6 个月，他们依然没有成功。这些工程人员越是努力，这件工作就越是“不可能”。

在这一年的年底，福特咨询这些工程人员时，他们重复“无法实现”的回答。“继续工作！”福特说，“我需要它，我一定要得到它。”

发生了什么情况呢？

当然，制造这种发动机不是完全没有可能。后来福特 V—8 式发动机终于装到汽车上了，使福特和他的公司把那些强有力的竞争者远远地抛到了后面，以致他们用了好多年

才赶上来。福特的积极心态的动力对你也是适用的。如果你应用它，你像亨利·福特那样，把你的法宝转到正确的那一面，你也能把不可能的事里所蓄涵的可能性变为现实，取得成功。如果你知道需要什么，你最终是能找到一种方法去获得它的。

假定一个 25 岁的人，在 65 岁时退休，就可以有大约 10 万个工作小时。你在这些工作小时中有多少小时是与积极心态宏大的力量并存同生的呢？又有多少工作小时由于消极心态的令人昏厥的打击而失去了生命的活力呢？

在你的一生中，你将如何运用积极的心态，而不是运用消极的心态呢？有些人似乎天生就会运用积极心态，而另一些人必须学习才能运用这种动力。但是，你能够学会发展积极的心态。

有些人只是一时地使用积极的心态，当他们遭遇了挫折时，就丧失了信心。他们开始时是对的，但是某种“厄运”迫使他们把法宝翻转到错误的一面。他们无法认识到成功是那些用积极的心态努力不懈的人才能获得的。他们像那匹著名的老赛马“约翰·格里尔”一样。格里尔是一匹良种马。事实上，它确实很有希望在比赛中胜出的：它被精心地照料、训练，并被广告炒作：惟一能获得一个机会——击败在任何时候都占优势的竞赛马“战斗者”。

1902 年 7 月在阿奎德市举行的德维尔奖品赛中，这两匹马终于相遇了。那天是一个极为隆重的日子，千万人瞩目着起跑点。当这两匹马沿着跑道开始并列跑时，人们都清楚“格里尔”是在同“战斗者”作殊死的拼斗。跑了 1/4 的路程，它们仍然不分高低。在仅剩 1/8 的路程时，它们似乎还

是齐头并进。然而就在这时，“格里尔”使劲向前窜去，跑到了前面。

这时是“战斗者”骑手的危急关头。他在赛马生涯中第一次用皮鞭持续地抽打着坐骑的臀部。“战斗者”的反应是——这位骑手似乎在放火烧它的尾巴。它就猛然向前飞奔，同“格里尔”拉开了距离，而“格里尔”好像静静地原地不动一样。比赛终结时，“战斗者”比“格里尔”领先7个身长。

从我们的角度来看，最重要的是“格里尔”失败的情绪。“格里尔”原是一匹精神昂扬的马，它的积极态度曾使它获得过一些胜利。但是这次却被打得惨败，以致再也不能东山再起了。后来它在其他比赛中都只是应付差事，始终没再获取胜利。

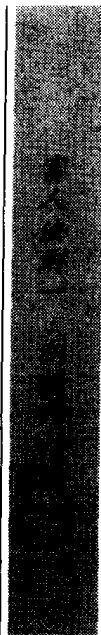
人不是赛马。但是这个故事使人想起那些在兴旺的1920年里取得经济成功的人。那时他们是以积极的心态开始他们的事业的。可是当1930年经济危机袭来的时候，他们便遭遇了失败。他们破产了，他们的态度便从积极转为消极。他们的法宝被翻到了“消极的心态”那一面。他们停止了努力，他们像“格里尔”一样，变成了一蹶不振的失败者了。

有些人似乎在所有的时候都能充分使用积极的心态。有些人开始时使用，然后就停止使用了。但是，另一些人——我们当中的大多数人——根本没真正地开始使用对于我们很有用的巨大力量。

怎么办呢？我们能否像一向学习别的技能那样学习使用积极的心态呢？

根据我多年的经验，我对这个问题的回答是肯定无疑的：“能够！”

努力学习积极的心态吧，它是值得的，因为那是一切成功的重要部分。



它能激励你致富

“正直”是一种神圣的标准，是一切有价值的成就的重要标准，并且是积极的心态不可或缺的一部分。

有一个词，如果人们用积极的心态去运用它时，它就能激励人们取得成功。如果人们用消极的心态去运用它时，它就会变成说谎、欺骗和欺诈的借口。这个词就是“需要”。需要是成功之母和罪恶之父。

“正直”是一种神圣的标准，是一切有价值的成就的重要标准，并且是积极的心态不可或缺的一部分。

你将在本书中读到许多成功的故事，这些故事中的人们都受到了“需要”的激励。在每一个故事中，你都会发现这些人在取得成就时均没有违背“正直”这个做人的准则。里·布拉克斯登就是这样的一个人。

里·布拉克斯登是美国北卡罗莱纳州怀特维尔城人，他的父亲是一位勤奋的铁匠，有 12 个孩子。他是家中的第 10 个孩子。

“所以你可以说……”里·布拉克斯登先生说，“我在很小的时候就知道了贫穷。凭着艰辛的工作，我好不容易才念

完了小学6年级。我曾经给人擦皮鞋，送货，卖报，在针织厂劳动，擦洗汽车，充当技工的助手。”

当里·布拉克斯登成为一名技工的时候，他结婚了，和妻子一起过着节衣缩食的生活。后来他失业了，完成了一幅失败的图景。他的房子将被人夺走，因为他无力偿付抵押金。这似乎是一个绝望的境遇。

但是，布拉克斯登是一个富有能力的人。他从朋友那儿借到一本书，名叫《思考致富》。这位朋友在经济萧条期间，也失去了工作和家庭，他在受了《思考致富》的激励之后，他弥补了他的财富。

现在里·布拉克斯登也准备好了。

他把《思考致富》读了又读。他在寻找经济上的成功。他对自己说：“好像有一件什么事我必须去做。我必须增加些什么东西。我所必须做的第一件事就是发扬我的积极心态，以便能有效地利用我的能力和机会。我要选择一个明确的目标。当我确定目标时，我必须提出比过去更高的要求。但我必须尽快地开始。我要从我所能找到的第一件工作开始。”

他就去寻找工作，他找到了一件工作。这件工作开始时薪酬不高。

但是在里·布拉克斯登读了《思考致富》之后不久，他就组织了怀特维尔市第一国民银行，并成了该行的总经理，他又被推选为怀特维尔市的市长，并且开办了许多成功的企业。你看，里·布拉克斯登过去是在力争上游，实际上他订的目标是很高的。今天里·布拉克斯登还在过着富人的生活。

里·布拉克斯登从失败到成功的经历在这儿并不是很重要的。重要的是：“需要”应当激励着一个人采取积极的心

态去行动，又不违背公认的神圣准则——正直。诚实的人是不会由于“需要”而进行欺诈、欺骗或偷窃的。诚实是积极的心态所固有的。

下面要谈到的是一个犯人的情况，请把这个人同抱持着消极态度的其他成千上万的犯人作一个对比，他们由于偷盗、侵吞或其他罪行而被监禁。当你问他们为什么要偷窃呢？他们的回答一般是：“我不得不。”他们允许自己不诚实，因为他们思想中的蛛网使得他们相信“需要”会逼迫一个人变得不诚实。

几年前，我在乔治亚州首府亚特兰大市联邦监狱里做过教育工作，那时我对阿尔·卡篷做过几次充满信心的谈话。有一回，我问卡篷：

“你是怎样开始犯罪生涯的？”

卡篷只用一个词答道：“需要。”

于是卡篷的眼睛流出了眼泪，哽咽了。他开始叙说他所做过的一些好事，而这些好事在报纸上从未讲到过。当然，这些好事同加诸在他头上的坏事相比较起来，似乎没有什么意义。

那个不幸的人浪费了他的生命，毁坏了他的宁静心理，患了致命的疾病，暗害了他的身体，以致在他所走过的道路上撒下了恐怖和灾难——这一切都是由于他没有学会清除他思想上的“需要”蛛网。

卡篷讲他的好事，是为了暗示他的善举可以在很大程度上弥补他的过错，这就清楚地表明他的另一种蛛网在阻碍他进行正确的思考。一个罪犯想抵消他的罪恶只有真诚地忏悔，做一辈子善事。卡篷不是这样的人，因而他不可能有成功的人生。

福勒的致富之路

“我们是贫穷的，但这并不是由于上帝，而是由于你们的父亲从来没有产生过致富的愿望。在我们的家庭中，从来没有一个人产生过出人头地的念头。”

心态往往会产生令人吃惊的能量，它有获得财富、成功、幸福和健康的能量，也有排斥这些东西，或剥夺一切使你的生活富于意义的东西的能量。这两种能量中的第一种，即积极的心态，可以使人攀登到顶峰，并且让你逗留在那里。第二种能量则可使人在他们整个人生中都处在底层。当这些人已经达到了顶峰的时候，正是消极的心态把他们从顶峰拖下来的。

福勒是美国路易斯安那州一个黑人佃农七个孩子中的一个。他在5岁时开始劳动。他在9岁之前，就以赶骡子为生。这并不是什么特殊的事，大多数佃农的孩子都是很早就参加劳动的。这些家庭认为他们的贫穷是命运安排的，因此，他们并没有想到去改善生活。

小福勒有一点同他的朋友们不同：他有一位不平常的母亲。他的母亲不肯接受这种仅足糊口的生活。她知道她的贫

困的家庭生活在繁荣昌盛的世界中，她认为这个事实一定是有些什么蹊跷的。过去，她时常同一个儿子谈论她的梦想：

“福勒，我们不应该贫穷。我不愿意听到你说：我们的贫穷是上帝的意愿。我们的贫穷不是由于上帝的缘故，而是因为你的父亲从来就没有产生过致富的愿望。我们家庭中的任何人都没有产生过出人头地的想法。”

没有人产生过致富的愿望。这个观念在福勒的心灵深处刻下了深深的烙印，以致改变了他整个的一生。他开始想走上致富之路，他总是把他所需要的东西放在心中，而把不需要的东西抛到九霄云外。这样，他的致富的愿望就像火花一样迸发出来。他决定把经商作为生财的一条捷径，最后选定经营肥皂。于是他就挨家挨户出售肥皂达 12 年之久。后来他获悉供应他肥皂的那个公司即将拍卖出售。这个公司的售价是 15 万美元。他在经营肥皂的 12 年中一点一滴地积蓄了 2.5 万美元。双方达成了协议：他先交 2.5 万美元的保证金，然后在 10 天的限期内付清剩下的 12.5 万美元。协议规定如果他不能在 10 天内筹齐这笔款子，他就要丧失他所交付的保证金。

福勒在他当肥皂商的 12 年中，获得了许多商人的尊敬和赞赏。现在他去找他们帮忙了。他从私交的朋友那里借了一些款子，也从信贷公司和投资集团那里获得了援助。在第 10 天的前夜，他筹集了 11.5 万美元，也就是说，还差 1 万美元。

福勒回忆说：“当时我已用尽了我所知道的一切贷款来源。那时已是沉沉深夜，我在幽暗的房间里，跪下来祷告：我祈求上帝领我去见一个会及时借给我 1 万美元的人。我自

言自语地说：我要驱车走遍第 61 号大街，直到我在一栋商业大楼里看到第一道灯光。”

夜里 11 点钟，福勒驱车沿芝加哥 61 号大街驶去。驶过几个街区后，他看见一所承包商事务所亮着灯光。

他走了进去。在那里，在一张写字台旁坐着一个因深夜工作而疲乏不堪的人，福勒认识他。福勒意识到自己必须勇敢些。

“你想赚 1000 美元吗？”福勒直截了当地问道。

这句话使得这位承包商吓得向后仰去。“是呀，当然了！”他答道。

“那么，给我开一张 1 万美元的支票，当我奉还这笔借款时，我将另付 1000 美元利息。”福勒对那个人说。他把其他借款给他的人的名单给这位承包商看，并且详细地解释了这次商业冒险的情况。

那天夜里，福勒在离开这个事务所时，衣袋里已装了一张 1 万美元的支票。以后，他不仅在那个肥皂公司，而且在其他七个公司，包括四个化妆公司、一个袜类贸易公司、一个标签公司和一个报馆，都获得了控股权。最近我们要求他和我们一起探索他的成功奥秘时，他用他的母亲在多年前所说的话回答道：

“我们是贫穷的，但这并不是由于上帝，而是由于你们的父亲从来没有产生过致富的愿望。在我们的家庭中，从来没有一个人产生过出人头地的念头。”

他告诉我们：“你们明白，过去我知道我需要什么，但是，我不知道如何得到它。为此我阅读了《圣经》和励志书籍。我祈求得到能帮助我达到目的的知识。有三本书在帮助



我把热烈的愿望转变为现实方面起了重要的作用。这三本书是：《圣经》、《思考致富》、《时代的奥秘》。

“假如你知道你需要什么，那么，当你看见它的时候，你就会很容易地认识到它。例如，当你读书时，你将认识到一些良机能帮助你获得你所需要的东西。”

福勒随身带着一个看不见的法宝，这个法宝的一边印着“积极的心态”五个字，另一边印着“消极的心态”五个字。他把“积极的心态”这一面翻到上面，令人吃惊的事便发生了。他竟然能够把从前仅仅是梦想的东西变成了现实。

在这里要注意的是福勒开始谋生时所具有的有利条件比我们大多数人所具有的要少得多。但是他选择了一个很大的目标，并且奋力向这个目标前进。

对你说来，不论成功是否意味着像福勒那样的致富，是否像在化学方面发现一种新元素，或创作一首歌曲，种植一种玫瑰花，教养一个孩子——不论成功对你意味着什么——那个在一边装饰着“积极的心态”，在另一边装饰着“消极的心态”的法宝，都能够帮助你达到成功。

再来看一下亨利·凯撒的例子吧，它是一个真正成功的人。这不仅是由于使用他的名字的几个公司拥有十亿以上美元的资产，更是由于他的慷慨和仁慈，许多不会说话的人会说话了，许多跛者过上了正常人的生活，更多的人以很低的费用得到了医疗。所有这一切都是由凯撒的母亲在他的心田里所播下的种子生长出来的。

她给了儿子亨利无价的礼物——教他如何应用人生最伟大的价值。

她在工作一天之后，总是花费一定的时间做义务保姆工

作，帮助不幸的人们。她常常对儿子说：“亨利，不从事劳动，从来也不能完成什么事情。如果我什么也不遗留给你，只留给你劳动的意志，那么，我就给你留下了无价的礼物：劳动的欢乐。”

凯撒说：“我的母亲最先教给我对人的热爱和为他人服务的重要性。她惯常说热爱人和为人服务是人生中最有价值的事。”

亨利·凯撒深受积极心态的影响。在第二次世界大战中，他建造了 1500 多只船，其造船速度震动了世界。当时他曾说：“我们每 10 天能建造一艘‘自由轮’。”专家说：“这是做不到的。这是不可能的。”然而凯撒做到了。那些相信他们只能排斥积极性的人，使用了他们法宝的消极的一面；那些相信他们能排除消极性的人，使用了他们法宝的积极的一面。

这就是为什么当我们使用这个法宝的时候，我们必须小心。这个法宝的积极心态的一面，能够使你获得人生中有价值的东西。它能帮助你克服困难，发现自身的力量。它能帮助你走到你的竞争者的前面，并且如同凯撒那样，能把别人说的不可能的事变成现实。

富人法则二：

拥有健康的身体

富人都有健康的身体

如果需要的话,你应该早一点起床,至少也要使你能吃一顿不慌不忙的营养早餐。

依据专家的说法,在五十岁出头去世的男人,比女人要多百分之七十至八十。

请听保险公司路易斯·艾·杜布林博士的说法。刊载在《生活》上的一篇名为《停止谋杀你的丈夫》的文章里,杜布林博士说:“四十年来,我担任一家人寿保险公司的统计工作,所得到的结论是:许多男人在年限没到以前就死了,如果他们的妻子能够更加严谨地尽到自己的职责,照料他们的丈夫,这些男人也许已经被救回来了。”

杜布林博士当然知道,他曾经研究过超重和死亡率的关系,在这个问题方面,他是全国最具权威的人士之一。

赫尔伯特·柏拉克医师是纽约市西奈山医院新陈代谢疾病的医师。在《现代妇女》上刊载的一篇名为《为什么丈夫们死得这么早?》的文章里,柏拉克医师告诉我们:“你想要保持丈夫健康的努力,确实能延长他的生命……现在,你的手里已经掌握了一种能力,可以延长你丈夫的生命。”

许多生活在半饥饿状态的苦力劳工,都会活得更久——

如果你的体重超重的话。在俄亥俄州克里夫兰最近的一次医学会里，《减肥与保持身材》的作者诺曼·乔利菲博士把肥胖称为“美国公共卫生最大的一个问题”。

美国科学促进协会在圣路易召开的一次会议上，一位克莱顿大学医师说：“虽然有了战争，但是死于餐桌上的刀叉的白人，比死于枪剑下的白人还要多。”

不可否认，妻子对于丈夫的腰围是该负责任的。一个男人所吃的，就是他太太摆在他眼前的食物。妻子的菜煮得愈好，丈夫的腰围就愈大。当妻子端出那些精心特制的甜点，不断地给他吃核饼和绒毛蛋糕的时候，如果他说个“不”字，他就太不领情了，甚至于亚当也会为自己辩解说：“这个女人诱惑我，所以我就吃了。”

大多数男人在年岁增加以后，身体活动都会减少，所以他们所需要的食物就更少了，但是，他们却吃得更多。

热量低而能产生高能量的食物，就是最好的答案。如果你不知道这种说法，就去请教你的医师。他也会很乐意地告诉你，要如何安排你的饮食，使自己的体重下降，而且精神提高。

F·尤吉冠亚·怀特海德博士，是面粉协会的营养专家。她相信，减肥的最好方法就是不要吃脂肪太多的东西。依照怀特海德博士的看法，一天三餐应该按照体力情形每次都吃等量的东西。她还劝告我们，第一餐都要包括动物性和植物性蛋白质的食物。

注意你在家吃饭的情况，不要慌忙和紧张。不要闹钟一响就爬起来，一边下楼一边吃早餐，公事包一夹就冲出门去。很可叹的是，太多的家庭都有这些相同的早晨冲刺。

巴尔的摩精神学院的精神科主任罗勃特·V·沙利格博士警告我们：“早餐狼吞虎咽，冲出门赶七点五十八分的专车，然后开始工作，中午在杂货店十五分钟的快餐，或是一边开业务会议一边吃午餐。这种情形，对于生活在现代世界的一般男人，真是太普遍了。”

如果需要的话，你应该早一点起床，至少也要使你能吃一顿不慌不忙的营养早餐。

布里森先生时常把这些公事包的文件带回家处理。他发觉自己太疲倦了，无法今晚把这些工作处理完妥。他的妻子碰到这种情形，就建议早一点睡觉，隔天早晨提前一个钟头起床。他们两个都很喜欢这种安排，所以他们现在每天都这么做，不管布里森先生有没有“家课”需要处理。

“那多出来的一小时，”布里森太太说，“是我们每天的享受。我们先吃一顿舒服的、不慌不忙的早餐，没有任何压迫或匆忙的感觉。然后，如果克拉克有工作要做的话，他就趁这时候把它做好。在这段时间里，没有电话或门铃的声响，没有任何的打扰。有时候他只是看看书放松心情，做做家里的琐事或画画。也许我们会到公园里，享受享受清晨漫步。”

“由于我们每天早晨都有了安静舒适的时光，我们两人都觉得，不管这天会发生什么问题，我们都可以处理得很好。当然，对于晚睡的人来说，这个方法就不行了，但是我们睡得很早。”

如果你也是那种人，在早上开始一天的工作时，就觉得慌忙和紧张，那么，为什么你不试试看？也许这个额外的一小时计划也会对你有好处呢！

如果你希望你自已更长寿、更健康，请你遵守以下这些。

原则：

(1) 注意自己的体重

写信给任何一家保险公司，向他们要一张体重和寿命的对照表。量一量你的体重，看看有没有超重百分之十。如果超重了，请你的医师开一张菜单。

千千万万不可以自行减肥，或是服用大量奇迹广告的减肥药。在使用任何减肥方法以前，一定要去请示你的医师。

(2) 坚持一年一次的健康检查

预防仍然是治病的最好方法。许多死于心脏病、癌症、肺结核和糖尿病的人，如果他们的病症能够在早期被发现，就可以预防了。

美国糖尿病协会的统计告诉我们，美国已知的糖尿病患者已有两百万人——而且至少还有一百万以上的人患有糖尿病，但是他们自己并不知道。许多人很会照顾自己的汽车，但是不知道如何照顾自己的身体。这件事听起来真可悲，但却是真的，所以，你一定要接受定期的健康检查。

(3) 不要使自己操劳过度

野心过人可能会使他成功，但是这也容易使他无法活得很久、享受人生。所以，如果升级必须加上很大的压力、紧张和过度操劳，你就应该下定决心放弃升级。

纽约马白尔协同教会的牧师诺曼·文森·皮尔博士，在印第安那波里对一群听众讲演中说，现代美国人，很可能是有史以来最神经质的一代。

“爱尔兰人的守护神是圣·派翠伊克，”皮尔博士说，“英国人的守护神是圣·乔治，而美国人的守护神却是圣·维达斯。美国人的生活太紧张、太激动，即使要使他们在听道以

后能够平静地睡去，也是不可能的。”

(4) 要注意获得充分的休息

抵抗疲乏的秘密，就是要在疲倦以前就休息。短暂的放松心情，会有惊人的效果。如果你每天回家吃午餐，在回去工作以前，躺下来休息十分钟或十五分钟。

在晚餐以前小睡片刻，这可以使你的生命多活几年。美国军队每行军一小时，就要强迫士兵们休息十分钟。小说家索莫西·毛姆到了七十多岁，仍然精力充沛的工作。他说他的活力是来自每天午餐后的十五分钟小睡。温斯顿·邱吉尔吃过午饭后要在床上休息一两个钟头。朱利安·戴特蒙到了八十多岁，还在纽约塔利顿一家全世界最好的苗圃里很活跃地工作。戴特蒙先生每天下午都要睡长时间的午觉，他说，午睡使他保持像小提琴那么和谐的生活。

(5) 使你的家庭生活快乐

一个唠叨的、喜爱抱怨的妻子，对于男人的成功是一种障碍，因为她使自己的丈夫太伤心了，以致没有办法专心于自己的工作。

一个不快乐的、忧伤的或是容易发怒的男人，是很容易“突然间躺下去”的——他的内心这么紧张，他的反射作用就不能适当地产生。他很可能会被一辆车子撞倒，在公路上把自己和旁人撞得粉碎，或是在工厂里被机器轧伤，如果他做的是机械工作。他也很可能暴饮暴食。康乃尔大学的哈利·古德博士说：“人们在不快乐的时候，或是为了从压抑或紧张之中得到解脱，他们通常会大吃一顿。”

每个人在人生里成功的主要意义，就是要有足够的健康去享受人生。

健康更在于心态

保护你的健康，从而也就可以保护你的生命。同时愿你对自己的健康不要有什么误解。你的健康是你最有价值的财富之一。今天许多人都非常愿意用他们的财产换取良好的健康。

积极的心态，对你的健康，进而对你的生活和工作都起着重要的作用。“由于上帝的仁慈，我过得愈来愈好。”有些人每天在醒来时和就寝前都要把这句话朗诵好几次。对他们说来，这句话并不是华而不实的语言。

就某种意义说来，说这句话的人正在运用积极的心态，正在把生活中较好的东西吸引到他的身边，正在运用本书作者要你运用的力量。

一位法国心理学家教我们一个培养积极心态并保有健康意识的简单方法。每天对自己说：“每一天，在每一方面，都愈来愈好。”你应每天多次对自己重复说这句话，直到它印在你的潜意识中为止，接受它并且去履行它。

这是一项简单但很有效的自我暗示方法，但这个方法的成败全凭你对这句话的信仰程度而定。而建立信仰的最好方

法，就是使这句话成为你心境（mental environment）的一部分。

记住，你的内心会受到它周遭环境的影响，如果你在它的周遭环境中注入正确的意念时，你就会深信它。下面的例子可以证明这一点。

医生说：“这个孩子不能活了。”他所说的孩子是个刚生下来两天的婴儿。

“这个孩子会活下去！”父亲回答道。这位父亲具有积极的心态——他有信心——他相信祈祷，更相信行动。他开始行动起来了！他委托一位小儿科医生照料这个孩子，这位医生也有积极的心态，作为一位医生，他根据经验知道，自然给每种生理的缺点都提供了一个补偿的因素。这孩子确实活了！

积极的心态会促进你的心理健康和生理健康，延长你的寿命。而消极的心态一定会逐渐破坏你的心理健康和生理健康，缩短你的寿命。有些人由于适当地运用了积极的心态，从而拯救了许多人的生命；这些人之所以得救，就是因为接近他们的人具有强烈的积极心态。下面的一件小事就可证明这一点。

一位 62 岁的建筑工程师回到家里，上床睡觉时，感觉胸痛，呼吸急促。他的妻子比他年轻 10 岁，非常害怕，她怀着希望为丈夫按摩，试图促进他的血液循环。但是，他死了。

“我再也不能活下去了！”这位寡妇对她的母亲说。

于是，这位寡妇承受不住心理上的打击也死了。她和他丈夫是在同一天死的！

那活了的婴孩和那死了的寡妇证明了，积极的和消极的心态同样具有强大的力量。如果知道积极的心态能把好事吸引到身边，消极的心态会带来坏的事情，难道发展积极的思想 and 态度不是极为合乎情理的吗？

现在正是你发展积极心态的时候。要为任何可能发生的紧急情况而做好准备，确立一个生活目标。记住：当你有了生活目标时，下意识心理能把强大的激励因素加到你的意识心理上，使你在危急时刻生存下去。

那么，有什么东西是调整心态的常备品吗？回答是肯定的——书籍。

马丁在他所著的《你的最大力量》一书中讲到一个团的英军，他们把《圣经》第 91 首赞美诗作为催化剂，这不仅帮助他们保住了生命，而且帮助他们取得了胜利。

马丁写道：“英国著名工程师和一位最伟大的科学家罗逊在他的书《被理解的生命》中讲述了一个团的英军在上校威特西的指挥下，在长达 4 年的各次战役中，却没有损失一个人。这个不平常的记录之所以成为可能，是由于官兵积极合作，大家经常记忆和背诵《圣经》第 91 首赞美诗的词句，他们把这首诗作为获得胜利及保护健康和生命的催化剂。”

保护你的健康，从而也就可以保护你的生命。同时愿你对自己的健康不要有什么误解。你的健康是你最有价值的财富之一。今天许多人都非常愿意用他们的财产换取良好的健康。

洛克菲勒退休后，他确定的主要目标就是保持健康的身体和心理，争取长寿，赢得同胞的尊敬。金钱能帮助他达到这些目标吗？下面是洛克菲勒如何达到这个目标的纲领：

(它对你有什么意义呢?)

(1) 每星期日去参加礼拜，记下所学到的原则，供每天应用。

(2) 每晚睡 8 小时，每天午睡片刻。适当休息，避免有害的疲劳。

(3) 每天洗一次盆浴或淋浴，保持干净和整洁。

(4) 移居佛罗里达州，那里的气候有益于健康和长寿。

(5) 过有规律的生活。每天到户外从事喜爱的运动——打高尔夫球；吸收新鲜空气和阳光；定期享受室内的运动；读书和其他有益的活动。

(6) 饮食有节制，细嚼慢咽。不吃太热或太冷的食物，以免烫坏或冻坏胃壁。

(7) 汲取心理和精神的维生素。在每次进餐时，都说文雅的语言，还同家人、秘书、客人一起读励志的书。

(8) 雇用毕格医生为私人医生。(他使得洛克菲勒身体健康、精神愉快、性格活跃，愉快地活到 97 岁高龄。)

(9) 把自己的一部分财产分给需要的人以共享。

起初洛克菲勒的动机主要是自私的，他分财产给别人，只是为了换取良好的声誉。但实际上却出现了一种他未曾预料的情况：他通过向慈善机构的捐献，把幸福和健康送给了许多人，在他赢得了声誉的同时，他自己也得到了幸福和健康。他所建立的基金会将有利于今后好几代的人。他的生命和金钱都是做好事的工具。他达到了自己的目标。

首先你应当认识到积极的心态会吸引财富，然后才能去积累财富。但是，在使用积极的心态时不要忽略了你的健康。

富人都懂得如何放松

在每天的 24 个小时内，你至少有一段时间要对整个世界保持平和的态度。你更不能在睡觉的时候把不开心的事情深深印刻在头脑之中。

当你停止一天的工作的时候，就不要再想着工作的事了。当你锁上你的办公室或工厂大门的时候，就要把自己的事业也一并锁起来。不要将工作中的烦恼、疲惫的感觉一起带回家，否则，那将破坏你夜晚的好梦。

有些人躺下的时候，就好像沙漠中的骆驼驮着驼峰一样在肩上驮着沉重的“包袱”。他们好像不知道怎样卸下身上的“包袱”，晚上的大部分时间他们都在想着一些烦人的事。如果你在晚上经常紧张的话，那么给你一个建议：在你的卧室里挂一张弓，这样每天你都要给弓松弦以保持弦的弹性，从而可以同时提醒自己放松自己的神经。印第安人就很懂得保护他们的弓，只要不用弓的时候他们就会把弓的弦放松以保持它的弹性。

如果一个人在一天辛苦的工作后，晚上回到家中还整夜不停地想着工作的事，那么他就不可能休息得很好，早上起

床的时候还是会很疲倦。这样他就不可能保持清醒的头脑，精力充沛的进行工作，他的工作能力就会下降。就好比一匹第二天就要参加比赛的马在头一天晚上一直不停的跑一样，第二天肯定拿不了冠军。在这种情况下做事，即使你有着拿破仑一样的能力，你也不可能获得成功。

我们只有在晚上停止大脑的胡思乱想才能防止我们消耗生命、浪费我们宝贵的生命活力。很多人都有这种不好的习惯——晚上胡思乱想，而且他们总是在就寝后还为了一些琐屑的麻烦事而烦恼，这种不良的习惯很难被改掉。

保持身体健康的一个前提条件就是不要在晚上谈论对人 有刺激的工作上的麻烦事，更不要在就寝前谈论，因为这种刺激即使在人睡着了以后也会在人的头脑中保留很长时间，从而影响人的神经系统。

如果一个人在晚上还担心这担心那的话，那么他在晚上衰老的速度要比白天快。白天，忙碌的工作会使人无暇去考虑生活中的不幸和工作中的麻烦。但是一旦人们回到家中躺在床上，所有的烦人的事就会令人恐怖地占据他们的头脑。

精神上的不和谐将会损害人的活力、减少人的勇气、降低人的寿命。生命是如此的短暂、如此的宝贵，因此我们不能把生命浪费在这些腐蚀思想、损害健康的事情上了。晚上人们的想象能力尤其活跃，而且在寂静的晚上想象力会夸大所有的事，所以一切不高兴的事在晚上的影响程度都要比在白天大得多。我们都有过做梦的经历，梦中出现的大多是我们生活中曾唱过的歌曲或者经历过的印象深刻的情景。从中我们可以看出事物给人留下的印象对人的影响是多么的大。我们也不得不承认保持好的心情入睡是多么的重要。我们应

当在入睡前把心态平静下来，保持安静平和，如果可能的话最好带着微笑入睡。千万不要皱着眉头、带着愤怒的表情入睡。抚平皱纹，把所有不开心的事扔到一边，不要带着任何对别人的批评、嫉妒和不满入睡。

当你心情不好或被人恶意挑衅时，你就会对别人产生敌意，而这对你的健康非常不利。但只要这种刺激一消失，这种感觉也就会随之消失。神经系统所承受的痛苦将对你的健康产生非常大的不良影响。因此，在每天的24个小时内，你至少有一段时间要对整个世界保持平和的态度。你更不能在睡觉的时候把不开心的事情深深印刻在头脑之中。

当我们心情烦躁而又不得不面对许许多多辛苦的工作时，我们的火气就会很大，时常会很不好地对待别人。但是，一旦你远离了那些惹你生气和跟你有敌对情绪的人，自己一个人的时候，你就应该抛开那些不开心的想法和不高兴的感受。

养成一种在睡觉前清空头脑中的思想、忘记一天的烦恼的习惯对人来说是很重要的。如果在白天时你很冲动的、不理智的对待别人，对别人的态度很不友好，那么晚上睡觉前的这段时间就是你清除这些思想的最好时机。慢慢形成这种习惯，你会发现这对你的身体健康非常的有好处。

如果你想在清晨起床的时候有一种脱胎换骨的感觉的话，那么你至少要在就寝前保持一种积极乐观的情绪，忘掉所有的烦恼。如果你在睡觉的时候头脑中充满了忧虑和压力，情绪很坏，那么你在第二天早晨起床的时候就会觉得很疲惫，大脑缺乏活力，思维的活跃性会大大降低。这是由于你的血液中充满了不和谐的情绪从而不可能对大脑进行清

洗。

如果在睡觉前你还对某些人某些事耿耿于怀，那么希望你能用一些乐观、善良、慷慨大方的想法来代替，把不好的想法彻底清除掉。如果你养成了这种每天在睡觉前清空自己头脑的习惯的话，那么你在熟睡的时候就不会被讨厌的梦境所打扰，这样你在第二天清晨的感觉就会非常之好。

在睡觉前把思想的房子整理干净。把给你带来痛苦的事、令你不高兴的事、你所不期望的事和所有生气的、怨恨的、嫉妒的、自私的、邪恶的想法统统扔到一边。别再让他们的负面影响侵蚀你的思想。当你清空了这些头脑中的垃圾之后，应当用高兴的、甜美的、有帮助的、有鼓励作用的以及积极向上的思想重新填充进去。

相信每个家庭都会认为晚上开心的沐浴一次是很重要的，但是精神上的洗礼要比每天的沐浴重要的多。

我们应当尽可能地带着令我们最高兴最喜悦的思想入睡。我们应当带着崇高的理想、友爱互助的思想、积极向上的想法以及所有能够使得我们能在第二天恢复精力的想法入睡，这样在第二天的工作中才能充分发挥出我们自身的能力。

如果你认为消除这些不开心的想法有困难，那么你就应该强迫自己去读一些能够使你展开眉头开心大笑的有激励作用的书，一些能够真正解释生命的魅力与伟大的书，一些使你懂得丁点儿的吝啬、狭隘的想法都是羞耻的书。

如果你把这些付诸一段时间的实践后，那么你就会惊奇地发现在睡觉前你会很彻底地改变你的思想观念和对事物的态度，你将面对正确的生活道路。

无论你多么累或是睡得有多晚，在睡觉前一定要把头脑

中不好的印记，包括不开心的经历、邪恶的想法、对别人的嫉妒与偏见和自私自利等都清除掉。例如，你可以想象你卧室中的灯都是汉字形状的如“和谐”、“快乐”、“美好的祝愿”等。

一些人已经学会了要在入睡前与整个世界保持和谐的技巧，他们懂得在入睡前不能在头脑中保留一点儿对他人的偏见、怨恨、嫉妒等，因此他们就能比那些有回顾自己不好经历、总是想着麻烦事的习惯的人们要能从睡眠中得到更多的东西，更能保持年轻，有更高的工作效率。

当你睡觉的时候，要保持思想的和谐以及乐观的态度。如果你把它当作一条规则来遵守的话，那么过不了多久，你就会发现你是多么的精神，多么的年轻，多么的健壮。

一些人已养成了在睡觉前使自己与世界变得和谐的习惯，从而他们的一生得到了彻底的改变。以前的他们，总是在睡觉前带着不好的情绪，如失落和各种各样的忧虑烦恼。他们担心自己的事业和所犯的错误，并且他们会在晚上与他们的妻子谈论自己的不幸。结果，当他们睡着后，思想还是在被这些所打扰，而且这些不好的东西在他们头脑中的印象也会越来越深刻。他们在第二天醒来后也不可能有新的抱负和令人鼓舞的决定，取而代之的是满身的疲惫。

应该养成一种好的习惯——在睡觉前与自己的内心深处通一次电话，并把自己向往并希望实现的自我完善、自我发展、积极向上等信息传递给它。如果你已经把这种习惯变为了一种下意识的活动的话，那么过不了多久，你潜在的动力就会帮助你建立更加长远的目标，帮助你认清真正的自己。

如果每天晚上睡觉前，你都在头脑中把自己想要得到的

幸福生活和想要达到的事业目标生动鲜明地呈现一遍的话，那么你获得幸福和成功的机会就会非常之大。你会惊奇地发现，你的大脑将会潜意识地开始塑造你所想要东西的模型。这种内心活动对你一生的影响始终是一个伟大的谜。那些获益的人就是能够发现这个谜的人。

富人法则一：拥有明确的目标

富人法则三：

拥有幸福的生活

富人都有适合自己的生活方式

想要作一个富有的成功者，就一定要
有我将是成功者的意识，由于自我的存在
能帮助许多人，使他们高兴和感到满足，
同时也实现了自己的价值。

你生存在这个世界上，必须有一个属于自己的人生，这
非常非常重要。

试想一下：若是一个 20 多岁的年轻人，表现得却像一个
六七十的老头，别人一定会说：这个人年纪这么轻，怎么
整天都垂头丧气，一点精神也没有，活着有什么劲！反之，
若是活到 40 多岁，有妻有子，却还喝酒胡闹，别人也许会
说：这个人一点也不成熟，虽然已是这么大的人，却还做这
种无聊的事情。

若你给别人总是下面的形象，无论如何你的幸福人生设
计不是成功的：

没有深刻印象；

没有活力；

不知道在想些什么；

光说不练；



不积极；
没有教养；
言语粗俗；
衣冠不整；
整天愁眉不展。

而相反，若是你给人是下面这样的印象，就说明你的幸福人生设计是非常成功和有效的：

开朗活泼；
有教养，有礼貌；
考虑问题周详；
积极向上；
处变不惊；
做事热心；
有人缘；
体贴别人；
有远大理想；
是人们心目中的中坚人物。

当然，若是要使自己在别人心中有如此形象，并不是一件十分容易的事。

幸福人生设计是一项艰苦而持久的工程，而第一步就是要创建自己的生活方式和改变旧日的自我，重创一种全新的工作和生活。

有这样一个故事：有一对感情十分融洽的兄弟，他们在家以务农为生。

一天，兄弟俩把蔬菜放在驴背上，到市场上去卖。卖完后，兄弟俩高高兴兴地牵着驴往家走。一个人看见兄弟俩牵



着一头驴，却不骑，感到很奇怪，便说：真笨，有驴不骑，偏要走路。

兄弟俩听到这话，决定由哥哥骑，弟弟在后面赶。可是没走多远，他们又听到一个过路人在说：这个做哥哥的真糟糕，自己骑驴，却让年幼的弟弟走路。哥哥听了，连忙跳下驴，让弟弟骑上去。他想，这一回该没有人说了。然而，一个老人看到后又说：这个做弟弟的也真是，竟叫自己的哥哥走路。一点也不知道敬老尊贤。兄弟俩真是犯难了，于是一齐骑到驴背上。谁知，刚走不远，又听到一个说：哎呀，两个人骑那么小的驴，你们也太不爱惜动物了吧！这样一来，兄弟真是无所适从，最后他们只好决定把驴扛回家去。

这个故事告诉我们一个道理：如果我们没有自己的人生方式和思考方式，就会像扛驴的兄弟一样，别人一说就惊慌失措、不知所从。

如果决定了自己的人生方式，就不用在意别人的眼光。

想要作一个富有的成功者，就一定要有我将是成功者的意识，由于自我的存在能帮助许多人，使他们高兴和感到满足，同时也实现了自己的价值。

这也是一种成功的表现。为了实现这一理想必须分阶段设定目标来达到。因而集中目标于一点，不是两者皆要，而是非此即彼。明确了人生目标，只要集中力量来完成，就一定能够做到。人的一生是如此地短促。一些小小的成功固然不需要投入巨大的精力和时间，但若想获得巨大的成功，就必须为自己设立一个长远而持久的生存方式和目标。否则，小小的成功也不会久留，而日子也在不知不觉中过去，一天如此，一周如此，一年如此，一生如此，始终不过是一个庸

人罢了。

要在人生的舞台上立于不败之地，就应该具备 8 个必要条件：

- (1) 一心想成为成功者；
- (2) 确定具体的目标；
- (3) 重点突出、集中精力；
- (4) 积极主动；
- (5) 坚持不懈；
- (6) 保持旺盛的激情；
- (7) 要有超前眼光；
- (8) 善于利用时间。

若是能够做到这几点，那么你的幸福人生设计和方式的确立应该是很不错的了，而且也向成功迈进了一大步。

富人说：幸福或不幸可以由你选择

你可能是幸福的、满足的，也可能是
不幸福的。因为你有权利选择其中的任何
一种。决定的因素是你……

你能吸引幸福吗？

亚伯拉罕·林肯曾经说过：“我一直认为：如果一个人决心想获得某种幸福，那么他就能得到这种幸福。”

人与人之间本只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是所采取的心态是积极的还是消极的，巨大的差异就是幸福或者不幸。

想获得幸福的人应采取积极的心态，这样，幸福就会被吸引到他们的身边。那些态度消极的人不会吸引幸福，只能排斥幸福。

“我想获得幸福……”

一支流行歌曲开头的一句话含义深长：“我想获得幸福，但是我只有使你幸福了，我才会得到幸福。”

寻找自己幸福的最可靠的方法，就是竭尽全力使别人幸福。幸福是一种难以捉摸的，瞬息万变的东西。如果你去追求它，你会发现它在逃避你。但是如果你努力把幸福送给别

作家克莱尔·琼斯是美国中南部俄克拉荷马城大学宗教系一位教授的妻子，她谈到他们在结婚初期所经历的一种幸福：“在婚后的头两年中，我们住在一个小城市里，我们的邻居是一对年老的夫妇，妻子几乎瞎了，并且瘫在轮椅中。丈夫本人身体也不很好，他整天呆在房子里，照料着妻子。

“老妇人感激地注视着圣诞树上耀眼的小灯，伤心地哭了。她丈夫一再说：‘我们已经许多年没有欣赏圣诞树了。’以后每当我们拜访他们，他们都要提到那棵圣诞树。这是我们为他们做的一件小事。但是，我们从这件小事中得到了幸福。”

你可能是幸福的、满足的，也可能是不幸福的。因为你有权选择其中的任何一种。决定的因素是你受积极的还是消极的心态的影响。这个因素也是你能控制的。

但是，由于一位虔诚而光辉的教师向海伦伸出了友爱的

手，这位既聋，又哑，又盲的小姑娘终于成了一个欢乐、幸福和成绩卓越的妇女。海伦小姐曾经写道：任何人出于他的善良的心，说一句有益的话，发出一次愉快的笑，或者为别人铲平粗糙不平的路；这样的人就会感到他的欢欣是他自身极其亲密的一部分，以致使他终生去追求这种欢欣。

海伦·凯勒正是同别人分享了优良而称心的东西，从而使自己得到更大的快慰。你分享给别人的东西愈多，你获得的东西就越多。你把幸福分给别人，你的幸福就会更多。

但是，如果你把苦难和不幸分摊给别人，你得到的就只能是苦难和不幸。有这样的一些人：他们总有烦恼，不论发生了什么事，他们都认为那些事是不称心如意的。这恰恰是因为他们总是把烦恼分摊给别人。

现在世上有许多孤独的人渴望爱和友谊，但是他们似乎绝对得不到它们。有些人用消极的心态排斥他们所寻找的东西。另一些人蜷曲在他们狭小的天地里，绝不敢冲出去。他们只得幻想什么良好的东西会来到他们的身边。即使他们得到了这些东西，他们也绝不会把它们分给别人以共享。他们不懂得：如果你不把你所拥有的良好而称心的一部分东西分给别人，那些东西就会减少下去。然而，另一些孤独的人却有勇气去做一些事，以克服他们的孤独。他们将良好而称心的东西分给别人，同时，找到了克服孤独的答案。

有这样一个小孩，他实在是一个极为孤独而不幸的小孩。他诞生时，脊柱拱起，呈怪异的驼峰状，而且他的左腿是弯曲的。医生望着这个男婴，对他的父亲确信地说：“他会完全好的。”

这个孩子的家庭很穷。在他不满1岁的时候，他的母亲

去世了。他长大了些时，别的孩子都避开他，因为他身体畸形，而且他无法令人满意地参加孩子们的活动。这个孩子名叫查理·斯坦梅兹，一个孤独不幸的儿童。

但是上天并没有忽视这个儿童。为了补偿他身体的畸形，他被赋予了非凡的锐敏和智慧。查理5岁时能作拉丁语动词变位；7岁时学习了希腊语，并懂得了一些希伯来语；8岁时就精通了代数和几何。

在大学里，查理的每门功课都胜人一等。事实上，他毕业时十分荣耀。他用储蓄的钱租用了一套衣服，准备参加毕业典礼的盛会。但在消极心态的影响下，人们常常考虑不周，这所大学的当局在布告栏里贴了一个通告，免除查理参加毕业典礼。

这件事促使查理不再努力使人们注意到他的心理能力，从而尊敬他，而去努力培养同人们的友谊，促进人类的善良。为了实践他的理想，他来到了美国。

在美国查理四处寻找工作。由于其貌不扬，他多次受到冷遇，但他终于在通用电气公司谋到了一个工作，当绘图员，周薪12美元。他除去完成规定的工作外，还花费很多时间研究电气。他还努力培养他和同事之间的友谊。

查理工作努力，成绩显著。他一生获得了200多种电气发明的专利权，写了许多关于电气理论和工程的书籍和论文。他懂得做好了工作便会得到满意，也懂得作出了贡献，使得这个世界成为值得生活的更好的世界，也会得到满意。他积累财富，买了一所房子，并让他所认识的一对青年夫妇和他同享这所房子。这样，查理过上了幸福的生活。

家庭是幸福的摇篮

当两种强有力的性格互相反对而两个人又希望能和谐地生活在一起的时候，至少有一方必须应用积极心态的力量。

我们每一个人的大部分时间都是在家庭中与家人一起度过的。但在那儿，由于许多原因，问题可能此起彼伏。

在“成功学——积极的心态学习班”的学生中，有一位有才能、有进取心的大约 24 岁的青年。我们问他：“你有什么问题吗？”

“有！”他答道，“我的母亲……。事实上，我已决定在这个周末离开家庭。”

当我们要求这个学生讨论这个问题时，事情就变得很明显：他和他母亲的关系是不和谐的。而其问题的关键地方似乎是：母亲的进取心和好强的性格是和儿子的性格相似的。

教师就向全班说：“一个人的性格可以比作磁力，当两种同名极磁力在一条线上、向同一个方向推或拖时，它们就互相合作。当两种同名极磁力相互作用时，它们就互相抵抗和排斥。”

教师直接对那个学生说：“你的行为和你母亲的行为似

乎是十分相似的，根据你对待她的方式，你能确定她将如何对待你。你也许能通过分析你自己的感情来评价你母亲的感情。因此，你能够轻易地解决你的问题！

“当两种强有力的性格互相反对而两个人又希望能和谐地生活在一起的时候，至少有一方必须应用积极心态的力量。

“你在本周的特殊作业就是：当你母亲要你去做什么事时，你就愉快地去做。当她提出一个意见时，你就以令人愉快的、诚恳的态度说出自己的意见，或什么话也不说，完全同意她的意见。当你企图找她的岔子时，你就压下火气找出好的话来说。这样，你将取得令人高兴的效果。”

“这不会起作用的！”这位学生答道，“她实在是顽固得无法相处！”

“你绝对正确。”教师答道，“这可能不会起什么作用，但你可以试试用积极的心态去做。”

一周之后，教师问这位青年情况如何了。他的答复是：“我很高兴，在这一周中，我们之间没有说过一句令人不愉快的话。知道吗？我已经决定留在家里了。”

人们有一种倾向：喜欢用他们自己的反应来判断别人的反应。这个结论，对那些像那位曾同母亲不合的青年人一样的人说来，有时可能是正确的。但是许多父母同他们的孩子有矛盾，常是由于他们未能认识到孩子的性格和他们的性格不同。错误在于这些父母没有认识到时间既改变了孩子，也改变了他们自己，因而他们没有去调整自己的心态，以适应孩子和他们本身的变化。

一位律师和他的妻子有五个极好的孩子。但是他们并不

愉快，因为他们最大的女儿——一个大学一年级的学生——不能按照他们所规定的方式生活。

“她是一个好女儿，但是我无法理解她。”父亲说，“她不喜欢从事家务劳动，却辛辛苦苦地花几个小时去弹钢琴。夏天我给她在百货公司找到一份工作，但她不想去做。她只想整天弹钢琴！”

我们建议他们都做个活动向量分析。这种分析的结果是很能启发人的。我们发现这位姑娘有雄心、有能力和自己的特点，这些都大大超过了她的父母，致使他们很难理解他们对他们的反应。

这对夫妇认为学会弹钢琴是件好事，但一个女孩子做家务劳动和在商店里劳动也是很有必要的，想成为钢琴家的热情只是浪费时间。“总有一天她要结婚的，那时她就要理家。她应当更实际些。”父母亲作出这样的推论。

我们把姑娘的才能和爱好向她的父母作了解释，并说明了他们为什么不能理解女儿的原因。我们也向姑娘说明了为什么她父母用一种方式思考，而她自己用另一种方式思考。当他们三人致力于相互了解并用积极的心态去解决这个问题时，他们便得以和睦地相处在一起了。

要幸福，就要了解别人。要认识到别人不可能和你完全相同。他不可能像你一样思考，他所喜欢的东西不可能就是你所喜欢的东西。当你认识到这一点时，你更易于发展积极的心态，更易于做一些事情，使得别人能作出称心的反应。

磁铁相反的两极互相吸引，而具有相反性格特点的人们也是这样。一个有进取心、乐观、有雄心、有信心，并且具有巨大的内驱力、能力和毅力的人，与一个易满足、胆怯、

害羞、机智和谦逊，还可能包括缺乏自信心的人在一起时，往往会互相吸引，互相补充、加强和完善。他们联合以后，便可融合他们的性格，这样，每个人的缺点也就互相抵消了。

如果你同一个性格恰好和你相同的人结了婚，你会感到幸福和受到鼓舞吗？你如果作出真实的回答，那也许是：“不”。

应该教育孩子们去了解和尊重他们的父母亲。家庭中许多不幸，正是由于孩子们不了解、不尊重他们的父母亲所造成的。但这是谁的过失呢？是孩子的？还是父母的？或者是双方的？

不久以前，我们同一个大企业的总经理进行了一次会谈。这位大企业家由于工作卓越，大名曾出现在美国各大报显要的版面上；然而，在我们见到他的那一天，他最不愉快。

“没有人喜欢我！甚至我的孩子们也恨我！这是为什么呢？”他问道。

实际上，这个人是一个心地善良的人。他给了孩子们金钱所可能买到的一切东西，为他们创造了安逸的生活。但是，他阻止孩子们取得某些必需品，这些东西曾经迫使他在孩提时代取得力量，从而发展为一个成功的人。他力图使孩子们远离生活中那些对他来说不美的东西。他灭绝了孩子们奋斗的必要性，使他们不再像他过去那样必须进行奋斗。当他的儿女还是孩子的时候，他从未要求或盼望他们尊重他，而他也从未得到过尊重。然而他确信，孩子们了解他，并不需要努力去探索。

事情本来会与此迥然不同的，如果他真的教育了孩子们要尊重人，并且至少部分地依靠艰苦奋斗，依靠自己的力量安排自己的生活。他给了孩子们幸福，却没有教育他们使别人幸福，从而使自己更幸福。如果在他们成长的时候，他就信任他们，并且告诉他们，为了他们的利益，自己曾历尽坎坷，也许他们早就更加了解他了。

但是，这位总经理，或者和他处在同样境况中的任何人，没有必要仍然处在不愉快中。他能把他法宝的积极的心态那一面翻上来，力使自己为他亲爱的人所熟悉和了解。

如果他能表明他热爱孩子的方式是同他们分享他自己的优点，而不是仅仅给他们提供那些物质的东西；如果他能同他们自由地分享他的优点，正像分享他的金钱一样，他就会体验到孩子们由于爱 and 了解所回报的丰富报酬。

现在，他已能借助阅读励志书籍来帮助自己。我们推荐了几种书，其中包括《怎样赢得朋友和影响人们》。我们告诉他：他的孩子也是“人们”。

富人法则四：

勤奋正确的思考

富人都有正确的思考方法

首先要培养注意重点的习惯。其次要看清事实；尊重真理；正确评价自己和他
人，另外还要善于投资，要有建设性的思想。

运用正确的思考是我们达到目标的关键所在，这个世界上所有成就最伟大事业的人，都是因为运用了正确思考的能力。思考在支撑和构筑着所有的成就，一个正确的思考者总是能够创造条件使心中的愿望得以实现。他知道，没有什么事情会自动发生，因此他总是能够主动地推动事情的发生。你最好在心理上做个准备，使自己了解，要成为一个思想方法正确的人，必须具备顽强坚定的性格。思想方法正确，有时会受到某种力量的暂时性惩罚，对于这一事实毋须否认，但是，由于思想方法正确所获得的补偿性报酬，整个合计起来，将是如此大，因此，你将会很乐意接受这项惩罚，它会给你带来巨大的财富。

在一双未受训练的眼睛看来，水晶矿石只不过是一块普通的睡头。但在地质学家的眼中，却能看出在矿石的内部蕴藏着美丽的水晶。你也可以把自己训练成为一个具有敏锐眼

光的地质学家，去发现水晶矿石中美丽的水晶。造物主为每个人都提供了成为人生佼佼者的机会，只要我们能够正确的思考，便能从人生的漫漫征途之中发现属于自己的那份辉煌。

埃玛·盖茨博士能够把这个世界变成更理想的生活所在，全靠创造性的思考。盖茨博士是美国的大教育家、哲学家、心理学家、科学家和发明家，他一生中在各种艺术和科学上做了许多发明，有许多发现。

盖茨博士的个人生活证实，他锻炼脑力和体力的方法可以培养健康的身体并促进心智的灵活。

我曾带着介绍信前往盖茨博士的实验室去见他。当我到达时，盖茨博士的秘书告诉我说：“很抱歉，……这时候我不能打扰盖茨博士。”

“要过多久才能见到他呢？”我问。

“我不知道，恐怕要3个小时。”她回答。

“请你告诉我为什么不能打扰他好吗？”

她迟疑了一上然后说：“他正在静坐冥思。”

她笑了一下说：“最好还是请盖茨博士自己来解释吧。我真的不知道要多久，如果你愿意等，我们很欢迎；如果你想以后再来，我可心留意，看看能不跑帮你约一个时间。”

我决定要等，这个决定值得。

当盖茨博士走进房间里时，他的秘书给我们介绍，我开玩笑地把他秘书所说的话告诉他，在他看过介绍信以后高兴地说：“你不想看看我静坐冥思的地方，并且了解我怎么做吗？”

于是他领我到了一个隔壁的房间去，这个房间里唯一的

家具是一张简朴的桌子和一把椅子，桌子上放着几本白纸簿，几支铅笔以及一个可以开关电灯的按钮。

在我们谈话中，盖茨博士说他遇到困难而百思不解时，就走到这个房间来，关上房门坐下，熄灭灯光，让全副心思进入深沉的集中状态。他就这样运用“集中注意力”的方法，要求自己的潜意识给他一个解答，不论什么都可以。有时候，灵感似乎迟迟不来；有时候似乎一下子就涌进他的脑海；更有些时候，至少得花上两小时那长的时间才出现。等到念头开始澄明清晰起来，他立即开灯把它记下。

埃玛·盖茨博士曾经把别的发明家努力过却没有成功的发明重新研究，使它尽善尽美，因而获得了 200 多项专利权。他就是能够加上那些欠缺的部分——另外的一点东西。

盖茨博士特别安排时间来集中心神思索，寻找另外一点。“另外一点”他很清楚自己要什么，并立即采取行动。因此而他获得了成功。

由此看来，正确的思考具有巨大的威力。那么怎样才能养成正确的思考方法呢？

首先要培养注意重点的习惯。其次要看清事实；尊重真理；正确评价自己和他人，另外还要善于投资，要有建设性的思想。

在你成为一个思想方法正确者之前，你必须知道并谅解这一事实，即无论在什么行业，当一个人担任领导职务时，反对者就开始散布“谣言”，传播闲话，对他展开攻击。

不管一个人的品行多么好，也不管他对这个世界有多么卓越的贡献，都无法逃过这些人的攻击，因为这些人喜欢破坏而不喜欢建设。林肯的政敌散布谣言说他和一名黑人女人

同居。华盛顿的政敌也散布类似的谣言。由于林肯和华盛顿都是南方人，因此制造这些谣言的人也就认为，这是他们所能想象出来的最合适及最有破坏力的谣言。

当威尔逊总统从巴黎回到美国时，他带回了终止战争及解决国际纠纷的最有效计划，但是除了思想方法正确者之外，所有的人受到“道听途说”报道的影响，全都认为他是尼禄（暴君）与犹大（出卖朋友者）的综合体。

造谣者杀害了威尔逊——用恶毒的谣言。他们对待林肯也同样，而且态度更为可怕——鼓动一名狂热分子以一颗子弹提早结束了林肯的生命。

思想方法正确者必须防范闲言闲语攻击的，并不只是在政治界。一个人只要开始在工商业界扬名，这些闲言闲语马上就会开始出现。如果某人所做的捕梭器比他的邻居所做的要好得多，那么，全世界的人都会涌到他家门口向他道贺，这是毫无疑问的。但是，在这些前来道贺的人群当中，却有一些人并不是来道贺的，而是前来谴责及破坏他的名声。已故的“国家收银机公司”总裁派特森，就是最著名的一个例子。他所制造的收银机胜过任何其他人，因此也就受到了无情的打击。然而，在思想方法正确者看来，并没有一丝一毫的证据可以支持派特森的竞争者所散播的恶毒谣言。

至于威尔逊和派特森，我们只要看看林肯和华盛顿已经名垂青史，就可以知道，后人将如何看待他们了。只有真理与事实能够永垂不朽，其余的都经不起时间的考验。

正确的思想方法包含了两项基础。第一，必须把事实和纯粹的资料分开。第二，必须把事实分成两种：重要的和不重要的，或是，有关系的和没有关系的。

在达成你的主要目标的过程中，你所能使用的所有事实都是重要而有密切关系的；你所不能使用的则是不重要及没有重大关系的。某些人因为疏忽而造成了这种现象：机会与能力相差无几的人所作出的成就却大不一样。

你可能因此猜测这其中的原因。

只要你勤于去寻找研究，你将会发现，那些成就大的人都已经培养出一种习惯，把影响到他们工作的重要事实全部综合起来加以使用。这样一来，他们也许比起一般人来会工作得更轻松愉快。由于他们已经懂得秘诀，知道如何从不重要的事实中抽出重要的事实，因此，他们等于已为自己的杠杆找到了一个支点，只要用小指头轻轻一拨，就能移动你即使以整个身体的重量也无法移动的沉重工作份量。

一个人若能养成把其注意力移转到重要事实上的习惯，并根据这些重要事实来建造他的成功殿堂，那他就已为自己获得了一种强大的力量，可以比作是一下子可以击出 10 吨力量的大铁锤，而不是只有一磅力量的小铁锤。

为了使你能够了解分辨事实与纯粹资料的重要性，我建议你去研究那些听到什么就做什么的人。这种人很容易受到谣言的影响，这种人对于他们在报上所看到的所有消息全盘接受，而不会加以分析，他们对别人的判断，则是根据这些人的敌人、竞争者及同时代的人的评语来决定。从你相识的朋友当中，找出这样的一个人，在讨论这一主题期间，把他当作是你的一个例子。注意，这种人一开口说话时，通常都是这样说：“我从报上看到”，或者是“他们说”。思想方法正确的人都知道，报纸的报道并不是一向正确的，他也知道，“他们说”的内容通常都是不正确的消息多过正确的消

息。如果你尚未超越“我从报上看到”和“他们说”的层次，那么，你必须十分努力，才能成为一个思想方法正确的人。当然，很多真理与事实，都是包含在闲谈与新闻报道中。但是，思想方法正确的人并不会把他所看到的以及所听到的全部接受下来。

在法律程序的领域中，有一项被称之为“证据法”的原则，这项法律的目的就是取得事实。任何法官都可以把案子处理得对一切有关系的人都同样公平，只要他能根据事实来作判决；但他也可能冤枉了无辜的人，只要他故意回避这项“证据法”，根据道听途说的消息来作判决或结论。

“证据法”根据它所使用的对象与环境，而有所不同。在缺乏你所知道的事实时，如果你能够假设，在你眼前的证据中，只有那些既能增进你自己的利益，但又不会对任何人造成损害的证据，才是以事实为基础的证据。你只要以这一部分的证据去判断，就不会出错。

但是目前的状况是，有许多人错误地——他自己可能知道，也可能不知道——把事情利害关系当作事实。他们愿意做一件事，或是不愿意做的一件事，唯一的原因是能否满足自己的利益，而未曾考虑到是否会妨碍到其他人的权益。

不管多么令人感到遗憾，这仍然是事实。今天大多数人的想法，是以利害关系为唯一的基础。在事情对他们有利时，他们表现得很“诚实”，但当事情对他们似乎不利时，他们就会不诚实，还会为他们的不诚实找到无数的理由。

思想方法正确的人定了一套标准来指引自己，他时时遵从这套标准，不管这套标准能否立即为他带来利益，或是偶尔还会带给他不利的情况。因为他知道，到最后，这项政策

终将使他达到成功的最高峰，使他最后达到生命中的明确而主要的目标。他充分了解，下面这段哲学家格劳秀斯所提到的格言具有充分正确性：

“人类的事物都是在一个轮子上旋转，由于这种特殊的设计，因此没有任何人能够永远保持幸福。”

思想方法正确，有时会受到某种力量的暂时性惩罚，对于此一事实，毋须否认。但是，同样的，由于思想方法正确所将获得的补偿性报酬，整个合计来说，是如此的庞大，因此，你将会很乐意地接受这项惩罚，它会给你带来巨大的财富。

在追求事实的过程中，经常需要借鉴他人的知识与经验，用这种途径收集事实之后，必须很小心地检查它所提供的证据，以及提供证据的人。而当证据的性质影响到提供证据的证人的利益时，我们有理由要更加详细审查这些证据，因为，和他们所提出的证据有关的证人，通常会向诱惑屈服，而对证据予以掩饰。

以上我们谈到了如何建立正确的思想方法。正确的思想方法再加上积极进取的精神，可以使一个人获得伟大成就。反之，消极的、破坏性的的心态则将毁掉所有的成功的可能性，如果继续下去，它最后终将破坏你的健康。

这里有一个惊人的资料，在所有病人当中，将近 75% 的病人患有“忧郁症”。这是一种不正常的心态，会引起对自己健康的无谓烦恼。

用清楚易懂的话来说，“忧郁症患者”就是指，一个人相信他自己正患上某种想像中的疾病。而且，通常这些可怜虫都相信，只要是他们所听到过名称的每一种疾病，他们全

都染上了。

“忧郁症”是所有不正常症状的开端。

“如果我妻子死了，我将不相信有上帝存在。”

N的妻子得了肺炎，当戴尔牧师赶到他家中时，他见到戴尔牧师的第一句话就是上面的那句。她请戴尔牧师来，是因为医生已经对她说，她活不了了。她把丈夫和两个儿子叫到床边，向他们道别。然后，她请求把戴尔牧师——她的教区牧师——找来。戴尔牧师赶到她家里之后，发现那位作丈夫的在前厅中啜泣，两个儿子则在尽量安慰他。戴尔牧师走进她房间时，她已经呼吸困难，护士告诉戴尔牧师说，她的情绪很低落。

戴尔牧师很快就发现，这位N太太请他过来，原来是要拜托戴尔牧师在她死后，照顾她的两个儿子。这时候，戴尔牧师对她说：“你绝对不能放弃希望。你不会死的。你一向就是一位强壮而健康的妇人，戴尔牧师不相信上帝会要你去死，而把你的儿子托付给戴尔牧师或任何人。”

戴尔牧师这样向她谈了很久，并作了一次祈祷，祈祷她早日康复，而不是进入天国。戴尔牧师告诉她，要对上帝有信心，以全部的意志及力量来对抗每一种死亡的思想。然后，戴尔牧师离开了她家。临行前，戴尔牧师说：“教堂礼拜结束后，戴尔牧师会再来看你，到时候，戴尔牧师将会发现，你比现在好得多了。”

那天下午之后，我又去拜访。她的丈夫面带微笑迎接我。他说，我早上一离开之后，他太太就把他和儿子们叫进房里，说道：“戴尔牧师说，我不会死；我将会康复，我现在真的好多了。”

真的康复了。她对自己的信心导致了她的康复。当然有些病例我们必须悲哀地加以承认，目前是无法治愈的。但有时候，像这个病例，如果意志运用得当，将可以得救。只要一息尚存，就有一些希望。人类意志所能产生的力量是惊人的。

这里还有一个例子，说明忧郁症的原因既可能是肉体上的，也可能是想象力脱出常轨的缘故。

史卓菲大夫曾经描述过一个妇人患有肿瘤的情形。他们把她放在手术台上，施以麻醉。这时，老天，她的肿瘤立即消失了，再也用不着进行手术了。但当她清醒后，那个肿瘤又回来了。医生们这时才发现，她一直和一位真正患有肿瘤的亲戚住在一起，她的想象力很丰富。因此想象她自己患了肿瘤。她被再度放在手术台上，施以麻醉，在腹部中央绑上绷带，使那个肿瘤不至于作人为性的恢复。当她苏醒后，医生告诉她，已经对她做了一次成功的手术，但她必须继续绑几天绷带。她相信医生们的话，当绷带最后拿下来时，那个肿瘤并未出现。而事实上并未动过任何手术。她只是从潜意识中除去了她患有肿瘤的想法。同时，由于她实际上并未真正肿瘤，当然，她就可以维持正常了。

当人类的意识生病时，就会造成身体生病。在这种时候，它需要一个更强壮的意识来治疗它，给它指示，特别是使它对自己产生与信仰。

每个人都有责任去阅读有关人类意识能力的一些最佳书籍，并学习人类意识如何能够发挥惊人的功能，使人保持健康及快乐。我们可以看到，错误的思想方法会对人类产生极为可怕的影响，甚至迫使他们发疯。现在正是我们去发掘人

类意识所能从事的善事的时候了。因为人类意识不仅能够治疗心理失常，也能治疗肉体疾病。

作为一个思想方法正确者，利用事实是你的权力，也是你的责任。

许多人之所以失败、退却，主要是由于他的偏见与怨恨，使他低估了敌人或竞争者的优点。

一位思想方法正确者必须有点象一名运动员——他必须很公正（至少对自己），能够找出别人的优点与缺点，因为所有的人都是同时具有各种各不相同的优点与缺点的。

“我不相信我可以欺骗他人，因为我知道我不能欺骗我自己。”这句话可以做你的座右铭。

洛克菲勒先生有一项特别突出的长处，象一颗闪亮的星星般突出于他其余的长处之上，那就是他坚持以事实作为他的商业哲学的基础，并且他只习惯感动同与他终生创业有确实关系的事实打交道。有些人说，洛克菲勒先生有时对待他的竞争者并不公平。这种说法可能是真的，也可能不是（身为思想方法正确者，我们不愿对这一点争执不下）。但是，从来没有任何人（甚至连他的竞争者）指责洛克菲勒先生对他的对手的实力“轻易判断”或“估计过低”。他不仅能一眼看出与他的事业有切身关系的事实，何时何地，只要他一发现，他就能一眼看出来。而且，他还会主动去寻找它们，一直到把它们找出来为止。

一个人如果知道他是凭着事实工作，那么，他在工作时使将使人产生自信心，这将使他不会踌躇或是等待。他事先就知道，他的努力将会带来什么结果。因此，他的工作效率比其他人高，成就也将胜过其他人；其他人则必须摸索前

进，因为他们无法确定自己所从事的工作是否合乎事实。

真正的教育是对你最有利的投资。但是什么才是“真正的教育”？有人以为教育是指学校的教育，或文凭、证书、学位的数目。但是这些数字并不保证一定可以造就一个成功人物。通用电器公司的董事长柯丁纳先生曾经解释高级主管对于教育的看法。他说：“公司里最出色的两个总经理，威尔森先生与柯夫茵先生，根本没念过大学。目前高级主管中虽然有人得了博士学位。但在 41 个高级主管中，仍有 12 人没有大学文凭。因为我们重视的是他们的能力，而不是文凭。”文凭当然会帮你找工作，却不能保证你在这份工作中一定有什么成就。工商界重视的是能力，而不是文凭。

教育只是一个大脑中资料的数量而已，这种死板的记忆并不能帮助你得到一直向往的事物。因为储藏资料的仪器设备愈来愈多，如果我们还只能做些一部机器就能做到的事，就会被淘汰了。

真正的教育是值得我们去投资的那种教育，它可以发挥我们的智慧。

任何足以改善思考能力的事情都是教育。但是对于大多数人而言，接受教育的最佳场所，就是各种大学与专科学校，因为教育本来就是这些学校的作用与专长。

如果你还没念过大学，很可能急着进去就读。当你看到大学中种类繁多的课程时会很高兴，当你发现工作之余还来念书的都是些什么人时会更高兴。这些学生不是为了文凭才念书的人，他们都是很有作为的中坚分子，有些人地位已相当高了。我在夜间部所教的一班 25 人中，有一个学生是 12 家连锁商店的老板；有 2 个是食物联盟的采购员；有 4 个学

士工程师；有一个空军上校，以及几个身份地位相当高的人。

今天有许多人是在夜间部拿到学位的，但是他们的学位只是一张薄纸而已，这并不是他们念书的目的。他们花了许多金钱、时间和精力来读书，是为了进一步锻炼自己的头脑，因为这是对他们将来最扎实、最可靠的投资。

尽量从那些成功人士身上挖掘使你自己也成功的线索，对于自己的将来好好投资吧！

现在就去做。

致富需要远见卓识

远见带来巨大的利益，会打开不可思议的机会之门。远见增强一个人的潜力。人越有远见，就越有潜能。

在准备完成每项工作和计划时，多问一下自己——你能想到第几步？

爱若和布若差不多同时受雇于一家超级市场，开始时大家都一样，从最底层干起。可不久爱若受到总经理青睐，一再被提升，从领班直到部门经理。布若却像被人遗忘了一般，还在最底层混。终于有一天布若忍无可忍，向总经理提出辞呈，并痛斥总经理不重视人才，辛勤工作不提拔，倒提升那些吹牛拍马的人。

总经理耐心地听着，他了解这个小伙子，工作肯吃苦，但似乎缺少了点什么，缺什么呢？三言两语说不清楚，说清楚了他也不服，看来……他忽然有了个主意。

“布若先生，”总经理说，“您马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

布若很快从集市回来说，刚才集市上只有一个农民拉了车土豆卖。

“一车大约有多少袋，多少斤？”总经理问。

布若又跑去，回来说有 10 袋。

“价格多少？”布若再次跑到集上。

总经理望着跑得气喘吁吁的他说：“请体息一会吧，看爱若是怎么做的。”说完叫来爱若对他说：“爱若先生，你马上到集市上去，看看今天有什么卖的。”

爱若很快从集市回来了，汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，有 10 袋，价格适中，质量很好，他带回几个让经理看。这个农民过一会还将弄几筐西红柿上市，据他看价格还公道，可以进一些货。这种价格的西红柿总经理可能会要，所以他不仅带回了几个西红柿作样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。

总经理看一眼红了脸的布若，说：“请他进来。”

爱若由于比布若多想了几步，于是在工作上取得了一定的成功。

请问，你能想到几步呢？

在现实生活中，多想几步，即远见卓识将给我们的生活带来极大的价值。

凯瑟琳·罗甘说：“远见告诉我们可能会得到什么东西。远见召唤我们去行动。心中有了一幅宏图，我们就从一个成就走向另一个成就，把身边的物质条件作为跳板，跳向更高、更好、更令人快慰的境界。这样，我们就有了无可衡量的永恒价值。”

远见带来巨大的利益，会打开不可思议的机会之门。远见增强一个人的潜力。人越有远见，就越有潜能。

缺乏远见的人可能会被等待着他们的未来弄得目瞪口呆

呆。变化之风会把他们刮得满天飞。他们不知道会落在哪个角落，等待他们的又是什么东西。人生是个机会，这些人希望他们的机会不错。

如果你有远见，又勤奋努力，你将来就更有可能实现你的目标。诚然，未来是无法保证的，任何人都一样。但你能大大增加成功的机会。

人们早就知道远见对于成功的重要性。据《圣经》箴言编 29 章 18 节记载，大约 3000 年前就有人说过：“没有远见，人民就放肆。”尽管远见向来都那么有价值，但今天有远见的人看来并不多。

远见不是天生的，你也没有必要一生下来就具备看到机会和光明未来的能力。远见其实是一种可以培养的能力。但有些情况下它也经常受到各种因素的干扰或影响。

1. 当前的地位能限制我们的远见

奥利弗·温德尔·霍姆斯说：“人生在世，最紧要的不是我们所处的位置，而是我们活动的方向。”何时、何地以何种方式开始我们的一生，这无法选择。我们生下来就处于一种身不由己的环境中。但随着年岁增长，我们的选择就越来越多。我们可以选择在哪里居住，跟谁结婚，干什么工作。我们可以选择人生的方向，年纪越大，就要做出越多的人生选择，就越应该为自己的处境负责。

许多人不是这样想的，他们认为目前的处境决定了他们的命运。他们向环境屈服，觉得没有别的选择。

别掉进这个陷阱里。几百年前，这种观点也许是对的，现在不对了。如果我们有要做成一件事的强烈的愿望，并乐意为之付出代价的话，几乎没有事情是不可能的。无论你目

前的地位多么卑微，别让它剥夺了你的远见。谨小慎微者是不会取得成功的。

2. 过去经历限制我们的远见

过去的经历比任何其他因素都更可能限制我们的远见。我们常常以过去的成败来看将来的机会。如果你的过去特别艰难、困苦、不成功，你大概得加倍努力，才可以看到将来的前途。

从大自然中可以找到一个极好的例子，说明过去是怎样影响一个人的。这个例子就在跳蚤马戏团里。你从前在狂欢节或马戏团里可能看过，这些极小的昆虫能跳得很高，但不会超出一个预定的限度。每只跳蚤似乎都默认一个看不见的最高限度。你知道这些跳蚤为什么会限制自己跳的高度吗？

开始受训练时，跳蚤被放在一个有一定高度的玻璃罩下。开头，这些跳蚤试图跳出去，但撞在玻璃罩上。这样跳了几下之后，它们就不再尝试跳出去了。即使拿走玻璃罩，它们也不会跳出去，因为过去的经验使跳蚤懂得，它们是跳不出去的。这些跳蚤成了自我限制的牺牲品。

人也能变成这样。如果你认定自己不能成功，你就局限了自己的远见。要开动脑筋。要敢于有伟大的理想，试一试你的最大能力。

3. 缺乏洞察力会限制我们的远见

洞察力对于远见是至关重要的。说到底，远见就是在人生的巨大画卷中看到、想到当前的情景与未来的前景。

缺乏洞察力是十分不利的。你听说过吗？在十九世纪美国专利局里有人建议关闭专利局，因为他觉得不会再有人能发明什么有价值的东西了。想一想自 1900 年以来的科技进

步，我们会明白，有人竟提出那样一个建议，真是令人难以置信。

如果你的洞察力不行，请试试从另一个角度看问题。研究历史，研究其他民族的文化。然后在分析当前的事物时留意将来。正如弗兰克·盖恩所说：“只有看到别人看不见的事物的人，才能做到别人做不到的事情。”

4. 种种问题能限制我们的远见

要敢于梦想——不管有什么问题、逆境和障碍。历史上有无数杰出的男女都曾面对问题但取得成功。

例如，古希腊最伟大的演说家德谟克利特就有口吃的毛病！他第一次发表演说时，被听众的哄笑声轰下了台。但他预见到自己能成为伟大的演说家。据说，他常常把鹅卵石放进嘴里，在海边对着拍岸的浪花演说。

还有其他人都通过努力实现了自己的理想：凯撒患有癫痫病，但他当上了将军，后来又成为皇帝；拿破仑出身低微，也成了皇帝；贝多芬聋了以后还创作交响乐，他把自己对音乐的理想变成现实；狄更斯受理想鼓舞而成为了英国维多利亚时代最伟大的小说家——尽管他是个瘸子，一生贫困。

人人都有各自的问题。有些是生来就有的缺点，也有些问题是我们自己招来的。但无论你是谁，都不要让这些问题的毁灭了你的远见。

人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！很小的差异就是具备积极的思考还是消极的思考，巨大的差异就是致富与贫穷。

积极思考致富

思考方式决定着人们成功的可能。一个积极思考的人会像阳光突破重重黑云一样展放异彩，消极思考的人只能是躲在黑云后面绝望地放弃。

你是否会积极思考呢？积极思考是否推动了你事业的成功呢？

积极思考的人不只是设法克服障碍，而且是将它们变成垫脚石。消极思考的人，对于任何问题或阻碍都感到束手无策。

路易斯安那州有一大片土地种满了竹子。地主觉得没有什么价值，准备出售。他给出这片土地的出售价，等待人来买。一个人却出了比地主高两倍的价钱，他买到土地之后，把竹子锯掉制成钓竿出售，收入足以支付土地的价款！

因此，积极的思考能招徕成功致富的机会，而消极的思考却将机会赶走，即使有机会也多半平白错过！

伍渥斯本来只是一家五金行的店员。每年盘点存货时，他都发现店里囤积了许多早已过时，甚至无法再使用的货品，金额高达数千美元。

“我们举办一次大拍卖”，他向店主建议，“把旧的货品都卖掉。”

店主拒绝他的想法，但是伍渥斯并不死心，他极力说服店主，最后店主只同意他试卖一些非常旧的存货。

他们在店里摆了一个长桌子，放在上面的每一种东西，标价都是十分钱。东西很快就卖光了，店主让伍渥斯进行第二次拍卖，仍然抢购一空。

然后伍渥斯向店主提议，俩人合伙开一家五金行，所有的东西都只卖五分钱或十分钱。由店主出资，伍渥斯负责经营管理。

“不行！”店主吼道，“这项计划绝对行不通，因为你找不到那么多只卖五分钱或十分钱的东西。”

后来伍渥斯毅然自己开店，赚了不少钱；他开始用自己的名字，经营大型的连锁店。几年以后，谈到这件事情，伍渥斯原来的老板悔不当初地说：“我算一算，当时我对伍渥斯所说的那些话，每一个字大约使我损失 10 万美元。”

消极思考的人有很多相关的特质：恐惧、优柔寡断、怀疑、做事拖拖拉拉、脾气暴躁，使别人敬而远之，失去许多有利的机会。积极思考的人则充满信心、热诚、激发个人的原动力、能够自律、想象力丰富，并且坚持目标，使人乐于亲近与合作，也得到许多有利的机会。

我们必须面对这样一个事实：在这个世界上，成功卓越者活得富裕、充实、自在、潇洒，失败平庸者过得贫穷、空虚、艰难、猥琐。

为什么会这样？

仔细观察比较一下成功者与失败者的思考方式尤其是关

键时候的思考方式，我们就会发现“思考方式”导致人生惊人的不同。

塞尔玛陪伴丈夫驻扎在一个沙漠的陆军基地里。她丈夫奉命到沙漠里去演习，她一个人留在陆军的小铁皮房子里，天气热得受不了——在仙人掌的阴影下也有华氏一百二十五度。她没有人可谈天，只有墨西哥人和印第安人，而他们不会说英语。她太难过了，就写信给父母，说要丢开一切回家去。她父亲的回信只有两行，这两行字却永远留在她心中，完全改变了她的生活：

两个人从牢中的铁窗望出去，
一个看到泥土，一个却看到了星星。

塞尔玛一再读这封信，觉得非常惭愧。她决定要在沙漠中找到星星。

塞尔玛开始和当地人交朋友，他们的反应使她非常惊奇，她对他们的纺织、陶器表示兴趣，他们就把最喜欢舍不得卖给观光客人的纺织品和陶器送给了她。塞尔玛研究那些引人入胜的仙人掌和各种沙漠植物、物态，又学习有关土拨鼠的常识。她观看沙漠日落，还寻找海螺壳，这些海螺壳是几百万年前这沙漠还是海床时留下来的……原来难以忍受的环境变成了令人兴奋、留连忘返的奇景。

是什么使这位女士内心有这么大的转变？

沙漠没有改变，印第安人也没有改变，但是这位女士的思考方式改变了，心态改变了。积极与消极思考的差异，使她把原先认为恶劣的情况变为一生中最有意义的冒险。她为发现新世界而兴奋不已，并为此写了一本书，以《快乐的城堡》为书名出版了。她从自己造的牢房里看出去，终于看到

了星星。

生活中，失败平庸者，主要是思考方式有问题。遇到困难，他们只是挑选容易的倒退之路。“我不行了，我还是退缩吧。”结果陷入失败的深渊。成功者遇到困难，怀着积极的心态用“我要！我能！”“一定有办法”等积极的意念鼓励自己，积极地思考，于是便能想尽办法，不断前进，直至成功。

亨利写的“我是自己命运的主宰，我是自己灵魂的领导。”这首诗告诉我们，因为我们是自己的主宰，所以自然变成命运的主宰。思考方式会决定我们将来的机遇，这是放之四海而皆准的定律。

自觉运用积极思考，而化解消极因素，是许多杰出人士的共同特征。大多数人都以为成功是透过自己的优点而突然降临的，其实最明显的往往最不容易看见，每一个人的优点正是自己的积极思考，一点也不神秘。积极思考正是由信心、诚实、希望、乐观、勇气、进取、慷慨、创新、机智、诚恳与丰富的常识等等特征构成的。

我在研究成功人士多年以后，终于下了一个结论：积极的思考正是他们取得成功的一个共有的简单秘密。

由此可见，思考方式决定着人们成功的可能。一个积极思考的人会像阳光突破重重黑云一样展放异彩，消极思考的人只能是躲在黑云后面绝望地放弃。

积极思考在现实世界中真的那么有用吗？

美国德克萨斯州圣安东尼的广播名嘴史蒂夫·薛乐斯是这样介绍他的经历的：

“我们尽量去除负面看法，为我们事业提供——正面的

形象。”薛乐斯解释，“其他放手让电台的气象报告员常报告，当天的天气可能会有些云，而我们的电台却在同一天报告说会出太阳。”电台持续这种正面报道多年，发现那些因父母离异，而被忽视的小孩已成为圣安东尼城广播市场的新生力军。”

此法对芝加哥的雷·托必亚斯也十分有效。

“我学得思考致富法后，旋即投入富兰克林人寿保险公司的行列，成为保险业务代表。”托必亚斯说，“当时，我还很稚嫩，不知何去何从，甚至怀疑自己是否能将东西销售出去，因为我并不是个具有行销导向性格的人。”

首先，他应用在思考致富法基础课程中所学到的知识，协助自己完成保险公司严格的销售训练课程。

然后，他应用思考致富法的技术来应付公司销售的要求，并满足客户的需求，“在当时我获得第一年销售业绩最佳业务代表的奖赏，藉此，我得以向自己证明自己适合这个行业。”

“事实上，我做得相当好，我的主管甚至还要求我将思考致富法教导给公司其他同仁。为此，我参与了教授的工作。此后，无论何时，只要我打电话给经理时说了消极的话，他就会立刻说：‘删掉、删掉，说得好一点。’所有的业务代表也同样这么做，情形果真得到实际的改善。”

“我并不刻意想得到奖赏。”他补充说明道，“我甚至不知道有奖赏，每次我一行动，自然会做出有助于成功及令客户满足需求的事，使他觉得我们真的对他有益。”

“我会事先思考，看有哪些思想、哪些话、哪些行动会被顾客接受，并且能为他们提供最佳利益的服务。”

“当事情进行得不顺利，比如受到拒绝，或对方说‘我会再打电话给你’或‘我们再联络’，我会觉得很沮丧，并认为：‘哦！他不会再回来了。’然后我会再做一次内心的大扫除，并多说几次：‘删掉，删掉。’”

“当一天过后，我会对今天说过消极的话感到脸红，这些事情常会阻碍我的成功；另外，我还会想想该怎么做才会成功，才能被客户接受，还有什么事对客户而言最为重要。”

“每个客户都不同，你不能土法炼钢，不能客户说什么你就说什么，因为每个人都很独特，所以，我会尽力去达成客户的要求。只要有一位推销员说出了一些负面的话，如‘哦！我可能得不到此客户，这笔生意恐怕做不成，’或‘啊！我实在糟透了’我都会说：删掉，删掉”。

这是我见过最好的保险代理商，士气极高，而且能一直维持最佳的状况。在当地统计有10家保险代理商，但只有他们的销售业绩最佳，士气最昂扬。在整个过程中，他们都运用了积极思考，这是他们成功的关键。

我们常会发现，那些被认为一夜成名的人，其实在功成名就之前，早已默默无闻地思考了很长时间。成功是一种思考的积累；不论何种职业，想攀上顶端，通常都需要漫长的时间和精心的规划。所以，没有积极的思考，是不会成就伟大的事业的，如果你不学习积极思考，是与成功无缘的。

“去年夏天，我们刚宣告破产。”乔克·华纳克说，“我们的照相公司经营不善，无法获得足够的利润，而且我认为日后情况将会更糟。黛比记得她以前曾听过思考致富法的讲座，于是打电话要求参加下一次的课程。”

“一年后，我们的公司发起了‘年度连锁店’活动，开

始同一百零四家连锁企业竞争，我甚至不敢期望自己能列入排行。”

“刚开始时，乔克对思考致富法并没有信心，”他的太太黛比说，“所以，我参加了课程，他却在一旁静观其变，当他发现我的做法似乎和他有极大的差异时，他也决定参与课程。”

积极思考确实十分重要，黛比以下面的例子作解释。

“我们公司常会到教堂去为每个参加礼拜的家庭拍照，然后将拍完的照片放在相本中，免费送给教堂一份。”

“如果，教会会员不购买照片，我们就必须到教堂贩售，这点对我们的照片销售十分重要。”

有一次，发生了一个问题，摄影师在拍照时没有发现其中一个闪光灯没有闪，造成光线不足，使得所有的照片都拍得极糟，上面还有些黑色的斑点。

“这是我有生以来看过拍得最糟的照片，由于灯光不足，使得每个人看起来都很糟。这类照片是很难推销出去的，特别是女人，她们一定会说：“我不喜欢这些照片，它把我拍得太老了。”

“所以，我们几乎可以预测，公司势必会因此而遭受重大损失。”

于是，他们开始训练自己：思考这些照片可以带来什么愉快的感受，是否有其他有趣的事会发生的这些照片上。最后，他们发现这些照片的背景十分特殊，包括教堂与全家人，是人一生中十分值得珍惜的一刻，他们一定会想将这些照片留作日后的纪念。

先以积极思考做好武装，再让摄影师拿着照片到教堂推

销，“结果这次的销售成果竟是在该教堂中最佳的一次，”黛比说，“没有一个人不想买，也没有人说拍得很难看。”

“我们并没有让照片上的失误，掩盖了全家欢聚在教堂这个特殊背景下的欢乐气氛。”

“这次经验鼓励我们持续保持积极思考，不要预先以自我立场来判断对方喜不喜欢，会不会购买。只要保持正面的态度，这样的气氛仍会使人们产生买照片的欲望，这点对我们推销照片十分有用。”

“依我看，”她说，“我们只是将上帝赋予人们的能力与事实联系在一起罢了，这种能力一直存在着，只是我们还不知道如何去应用，也还未找到可以应用它的辅助工具。”

黛比所说的“能力”就是指积极思考。由这件事使我们更加认识到这个道理：积极思考能招徕成功的机会，而消极思考却把机会白错过。其实，每个人一生都难免会面对困难与挫折，面对失败与磨难，面对失意与苦闷，如何将消极化为积极，就取决于你自己了。

成功绝非一蹴而就，而是正确思考的结果。只有通过积极思考来为你的一生做支撑，才能完成成功致富的目标。

由此，我得出结论：“积极的思考在致富领域是无往而不利的。”请你相信只要你能够积极地思考，你就可以成就你想成就的一切，达到你的致富目标。

消极思考的负面影响

思考方式是我们命运的控制塔。消极思考是失败、疾病与痛苦、贫穷的源流，而积极思考则是成功、健康与快乐、致富的保证！

思考方式不正确，则心理充满病态，而命运必将我们愚弄；思考方式正确，则心理健康可期，命运亦成为听话的“宝骥”。

事实上，思考的本质就是教导我们改变自己的方式，然后去改变我们周围的物质感官世界：转弱为强、转危为安、转贫为富、转凡为圣。

那到底什么是“不正确”的心呢，而我们又如何可以转为之“正确”呢？

“这位作者有特殊的能力可以鼓舞与引导后学。”皮尔博士本身是名成利就的大师，但他仍坦白地说，“我本人欠下他很多：他的学说给予我许多有用的辅导。”

由一个穷小子变成超级推销巨星，再变成商界巨贾与“成功学”大师的文迪诺毫无保留地讲道：

“许多年前，由于我愚昧而又错误，我失掉了我珍贵的

一切——我的家人、我的家园、我的职业。差不多一个钱也没有，而且前途茫茫……”

“最后，我找到我的答案。我运用思考的简单技术与方法，已超过十五年，它提供我的财富与快乐，还超过我所应得。从一个一文不值的流浪汉，没有一点根基，我最后变成两个公司的总裁”。

这里有一个很确切的讯息：思考方式是我们命运的控制塔。消极思考是失败、疾病与痛苦、贫穷的源流，而积极思考则是成功、健康与快乐、致富的保证！

“思考致富的关键是在于以积极的心态对待我们面前所发生的事情，用具有创造性的眼光去审视它们，从而产生成功的创意，缔造伟大的成就。”

“不论你是谁——不管你的年龄大小、教育程度高低、职业是什么——你都能够招致财富。但也能够排拒财富。所以我们说：‘要招致财富，别抗拒财富。’”

你可能心里在说：这是老生常谈嘛！我愿意看这本书，当然是欢迎财富而不会抗拒财富！”

真的吗？那么看一看你有没有以下这些消极的思考方式——这些排斥财富的心魔：

（一）愤世嫉俗，认为人性险恶，时常与人为许，因此缺乏人和；

（二）没有目标，缺乏愿力，生活浑浑噩噩，有如大海漂舟。

（三）缺乏恒心，不晓自律，懒散不振，时时替自己制造借口去逃避责任；

（四）心存侥幸，空望发财，不愿付出，只求不劳而获；

(五) 固执己见，不能容人，没人信服，社会关系不佳；

(六) 自卑懦弱，自我退缩，不敢信任本身潜能，不肯相信宇宙智慧；

(七) 或挥霍无度、或吝啬贪婪，对金钱没有中肯的看法；

(八) 自大虚荣，喜欢操纵别人，嗜好权力游戏，不能与人分享；

(九) 虚伪奸诈，不守信用，以欺骗人家为能事，以蒙蔽别人为雅好。

如果你有以上九种“心魔”，你已经有不少消极思考“程序”在阻碍你的创富之旅；如果你像普通人一样无法摆脱以下六项“人类之六种基本恐惧”的话，你的创富“程序”又再蒙上伤害：

(一) 害怕贫穷；

(二) 害怕批评；

(三) 害怕疾病；

(四) 害怕失去爱情；

(五) 害怕年老；

(六) 害怕死亡。

以上十五项是最常见的消极思考，然而，以下两项，却是最严重的消极思考。

(一) 过分谨慎，时常拖延，不能自我确定，未敢当机立断；

(二) 恐惧失败，害怕丢脸，不敢面对挑战，稍有挫折即退。

为什么最后两项是“最严重的消极思考”？前述十五项

“心魔”无疑厉害，足以“阻延”和“拖垮”一个人的“财富”，然而，最后两项，却令人意志消沉，态度消极，完全不去尝试，纵使偶有发财之念，也无胆量，没勇气去想下去，去做计划，去采取行动。有着这些消极思考的人，可能嘴巴在说希望发财，但心底里根本就不信自己会有发达的一天！

有着这样的消极思考，他们的“自我形象”，只是一个“普通人”，甚至一个“穷人”；潜意识完全被这种“负面自我形象”掩盖了。试问，这些人如何能迈出创富的第一步？

总之，成功绝非一蹴而就，而是正确思考的结果。只有通过正确的思考来为你的一生做一个周全审慎的计划，才能使你免于不幸与悲哀。因为当你掌握了你的思考模式，你就掌握了自己的命运。

富人经常转换思考的角度

事物都有自己众多的不同侧面，从不同的角度去观察思考它们的不同侧面，自然会得出不同的认识。

即使是对同一事物的同一侧面，从不同的角度去观察思考它，获得的认识也往往有所不同。

要用熟悉的眼光去看陌生的事物，要用陌生的眼光去看熟悉的事物。其中也包含了这样的意思：认识事物、思考问题，需要变换观察和思考的角度。

结合人的心理因素来看，对同一个现象，不同的思想感情和心理状态，也会从不同的角度得出不同的认识。例如，一瓶酒，有的人从“真倒霉！只剩下一半了”的角度去看，会认为剩下的已很少，于是就垂头丧气。另外的人从“太好了！还剩下一半哩”的角度去看，又会认为还剩得很多，于是便精神振奋。同样的道理，对同一景点的景色，有的人从这一角度去看，会心旷神怡、大加赞赏；另一个人从另一角度去看，又会心灰意懒、横加指斥。

事物都有自己众多的不同侧面，从不同的角度去观察思考它们的不同侧面，自然会得出不同的认识。即使是对同一

事物的同一侧面，从不同的角度去观察思考它，获得的认识也往往会有所不同。当你面对一个巨大的机会时，要善于转换角度去思考，才能利用好机会，从而成功。

前面我们讲述积极的心态时谈到过两个推销员到非洲推销皮鞋。由于炎热，非洲人向来不穿鞋，第一个推销人为非洲没有皮鞋市场，败兴而回。另一个推销员看到这个情景却惊喜万分。他想方设法，引导非洲人购买皮鞋，最后发了大财，你知道他想的是什么办法吗？他在当地设计了一幅只有人物形象、没有文字说明的广告。广告上画了当地的一个壮汉，粗眉大眼，虎臂熊腰，肩上扛了一大串猎物，脚上穿了一双黝黑发亮的大皮鞋，显得十分威武。当地的人看了这幅广告画，纷纷打听画上那个壮汉脚上穿的是什么东西，哪里能够买到。就这样，这位推销员很快便在当地开辟了皮鞋销售市场。

由此可见前一个推销员从一种“常情常理”的角度看：“无人穿鞋便无人需要买鞋”，于是得出了“皮鞋无市场”的结论。后一个推销员从新的视角看：“无人穿鞋蕴涵着皮鞋销售的巨大潜在市场”，则得出了“皮鞋大有市场”的结论。

可见他们的不同就在于思考角度的不同，因此，一个失败而回，一个拥有了巨额财富。下面这个事例也是转换思考角度而大获得成功的例子。

在钟表发明以前，人们往往是一种叫沙漏的东西来计时。所谓沙漏，就是在一个容器内装入一些沙，让沙从上往下漏。根据沙向下漏了多少，便能看出时间过去了多久。这种计时器，世界各国都早已不再使用了。前些年，日本有一个叫西村金助的人仍在从事沙漏的制作，但主要是作为一种

玩具。由于销量越来越少，使他日益陷入困境。有一天，他看见一本关于赛马的书上写有这样的话：“在今天，马虽然已经失去了运输功能，但在赛马场上它却又以具有娱乐价值的面目出现。”这使他思想上受到启发。他决心再从另外的新角度来思考沙漏的作用，寻找沙漏的新用途。他想呀想呀，一连苦思苦想了好几天，终于想出了沙漏的一种新功能：制作了固定的时限的小沙漏，将它安放在电话机的旁边。这样，打电话，特别是打长途电话，便能更好地控制时间，以节约电话费用。同时，由于它小巧玲珑，也可以作为一种小摆设、小装饰品。这种简单、价廉、美观、实用的小沙漏，一上市就销路大好，一个月的销售量就达到了几万个。这使得西村金助获得了巨额的财富。

所以，思考是一个人所能拥有的最直接的财富。

富人法则五：

合理切实的人生目标

目标是富人的指南针

在你自己也摸不清事情之前，千万不要闭着眼睛瞎闯，但是如果你已经确定计划，自信不会有差池时，那你不妨立刻着手进行，不必存丝毫犹豫。

我们常常看见成功者的飞黄腾达，就像看到一堆猛火，转瞬间已烧得熊熊炽热。这就是因为他们有一个固定的目标和一个确定的计划，遵照着计划进行的结果。他们的成功，并不是“盲目的一股热情”所能促成，而是“及于达到目标”的意念所促成。

在你自己也摸不清事情之前，千万不要闭着眼睛瞎闯，但是如果你已经确定计划，自信不会有差池时，那你不妨立刻着手进行，不必存丝毫犹豫。美国电气公司经理索伯说得好：“当一个人能够信得过自己的计划就像二加二等于四一样自然时，他根本不需勇气了。他遵照去做，就是一步步踏着‘当然’的成功之路，而不是提心吊胆地在迷路上打转。”

所以许多做大事业的人，常常在你替他提心吊胆时，他却安然昂首前进，并达到成功，对于他自己所跨的每一步，他都有预定的计划。决非像你所想象的那样盲目瞎闯。

因此，要想在某一领域取得成功，规划自己的人生目标是必不可少的。

在路易斯·卡罗尔所著《艾丽丝梦游仙境》一书中，有这样一段描述：当主人公艾丽丝来到一个通往各个不同方向的路口时，她向小猫邱舍请教道：

“邱舍小猫咪……能否请你告诉我，我应该走哪一条路？”

“那要看你想到哪儿去。”小猫咪回答。

“到哪儿去！我真的无所谓——”艾丽丝说。

“那么，你走哪一条路也就无所谓了。”小猫咪说。

这只可爱的小猫咪说的可真是实话，不是吗？如果我们不知道要前往何处，那么，任何道路都可以带我们到达某个目标——不管我们在生活中做哪一种努力。

有了目标，内心的力量才会找到方向。茫无目的地飘荡终会迷路。而你心中那一座无价的金矿，也会因未被开采而与尘土无异。

据美国劳工部统计，每 100 个美国人当中，只有 3 个人在活到 65 岁时，能够实现经济上某种程度的无忧无虑的状况。

每 100 个 65 岁（或以上）的美国人当中，有 97 个人一定要依赖他们每月的社会保险支票才能生存。

每 100 个从事高收入行业——例如律师、医生的美国人当中，只有 5 个人在活到 65 岁时，不必依赖社会保险金。

你听到这项统计数字之后，是否大吃一惊呢？不管人们在他们最具生产力的年龄中获得怎样的收入，但是只有如此少数的个人能达到可观的经济成就。对于这个问题，相信大

多数人都感到惊讶无比。

大多数人都幻想他们的生命能永恒不朽。他们浪费金钱、时间以及精力，从事所谓的“消除情绪紧张”的活动，而不是去从事“达成目标”的活动。大多数人每周辛勤工作，赚够了钱，却在周末把它们全部花掉。

如果你能怀着一股认清自我目标的冲劲，那么实现成功的过程本身就是一种收获。正如南丁格尔伯爵所说，你的报偿在于“对一个值得你奋斗的目标或想法产生逐步的了解”，而不在于“成功在握时瞬间的快感”。除非你积极地为达成目标而努力，否则将与之渐行渐远，其间绝无侥幸。

那么，确定目标时需要某种动机吗？下面的例子说明了这一点。北卡罗来纳大学对 4000 名平均年龄 70 岁的退休经理进行了问卷调查，其中有一个问题是：如果生命可以重来的话，您的最大愿望是什么？最常见的回答是：“我将对自己的生活负责，确定自己的目标，不让他人替我去做”。换言之，这些经理们将在确定自己目标的同时，为自己创造更舒适的环境。

坦率地讲，选择目标轻而易举，实现目标却非易事。目标的确定是生活中的头等大事，有时需要为之做出牺牲。印第安纳大学篮球教练鲍比·奈特指出：“每个人都希望成为一个获胜者，但很少有人为此精心准备。”这句话特别适用于那些随波逐流，没有目标，甘为他人鼓与呼的人。加州大学洛杉矶分校的研究表明：93% 的交流不是通过言语进行的。这意味着交流是潜意识的。当目标确定后，你的潜意识就好像一只专采花蜜的蜜蜂踊样，确保你最终实现自己的目标。相反，如果目标不明，潜意识就会无所适从。

1952年7月4日清晨，加利福尼亚海岸起了浓雾。在海岸以西21英里的卡塔林纳岛上，一个34岁的女人准备从太平洋游向加州海岸。这名妇女叫费罗伦丝·查德威克。在此之前，她还是第一个游过英吉利海峡的妇女。

那天早晨，雾很大，海水冻得她身体发麻，她几乎看不到护送她的船。时间一小时一小时地过去，成千上万的人在电视上瞩目着这一伟大的举动。有几次，鲨鱼靠近了她，被人开枪吓跑。而她仍然在游。

15个小时之后，她又累又冷，知道自己不能再游了，这时，她很希望别人拉她上船。她的母亲和教练在船上告诉她海岸很近了，叫她不要放弃。但她朝加州海岸望去，除了浓雾什么也看不到。

几十分钟之后——从她出发算起15个小时零55分钟之后，人们把她拉上船。又过了几个钟头，她渐渐觉得暖和多了，这时却开始感到失败的打击，因为，人们拉她上船的地点，离加州海岸只有半英里！

后来，当记者采访她半途而废的原因时，她毫不犹豫地：“说实在的，我不是为自己找借口，如果当时我看见陆地，也许能坚持下来。”是的，令查德威克半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为她在浓雾中看不到目标。查德威克小姐一生中就只有这一次没有坚持到底。

两个月之后，她成功地游过同一个海峡。她不但是第一位游过卡塔林纳海峡的女性，而且比男子的纪录还快了大约两个钟头。

查德威克虽然是个游泳好手，但也需要看见目标，才能鼓足干劲实现她有能力完成的事情。



查德威克的故事给我们带来这样的启示：要想成功，必须设立目标。

目标不仅对成就事业有着极其重要的作用，甚至对延长寿命也有很大的促进作用。

有一位医学专家曾对一批百岁老人的共同特点进行大量研究。大多数人认为他会列举诸如食物、运动、节制烟酒及其他会影响健康的事例。但专家的结论却是：这些寿星在饮食和运动方面没有什么共同特点，他们的共同特点是对待未来的态度——人人都有各自的人生目标。

目标不但可以改变人的命运，也可以改变一个国家的命运。

瑞士的发展之路无疑说明了此点。

瑞士是西欧的一个小国家。在若干年以前，这里的人民很穷，没有文化，没有资源，没有出口，生活毫无保障。

1789年法国大革命改变了瑞士的命运。因为当时瑞士的创汇来源之一是出口自己的孩子，给别的国家当雇佣军，替人家去打仗。革命就是暴动，暴动就有人死，死的当然大多是瑞士人，这些死去的人，很多是瑞士最优秀的孩子，瑞士人在看到这一惨景后，痛定思痛，做了两件很重要的事情：

第一件事情就是在一座山上做了一个很大的雕塑，取名叫《死的狮子》，因为瑞士的标志是狮子，这个狮子没有把它雕塑得昂头挺胸，而是趴在地上，背上插着一根长矛，掉着眼泪，垂死挣扎。这雕塑告诫人们瑞士的现状。

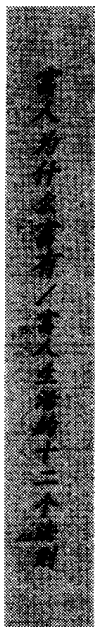
第二件事情就是他们给自己定下了两个目标，一个就是永远不要战争，因为他们知道只要有战争，就会有死亡，只

要有人死，就一定有瑞士人死。第二个目标，就是改变瑞士的经济状况，瑞士人过去之所以去当兵，是因为他们很穷，不改变穷的面貌，就会有瑞士人去当兵，所以一定要富强。决定了目标以后，瑞士人尽全力去达成！

若干年过去了，让我们翻开历史去看一看，他们的目标达成了没有？达成了！

若干年来世界上发生了很多次战争，但是瑞士没有参加战争，而且现在世界上瑞士已经成为了和平的化身。很多世界和平组织，如红十字会，总部就设在瑞士。瑞士的第一个目标已经实现。再看第二个目标，据世界银行统计，瑞士的人均收入也在全世界名列前茅。

当然，并不是说有了目标就必然能够成功，但不容置疑，凡是成功者，他们必然都有各自的目标。



富人都是依据目前情况制定目标

很多人就是这样，常常迷失自己。本来，他应该在下一个十字路口往西走。但到了十字路口，却因见东边的马路上车水马龙，人头攒动，也跑过去凑热闹。其结果，他以持久不渝的快乐换取了暂时的满足。

制定成功的目标，不仅要考虑未来的情况，而且要考虑目前的情况。目前的情况，是制定目标的动因。如果目前的情况很好，何必还要画蛇添足地制定什么新的目标呢？虽然进取心人人有之，但也不可盲目进取，甚至舍弃好的或自己的优势，而舍近求远地去寻找得不偿失的事情。劳伦斯·彼得说，最大的危险是不知道自己现在所处的地位，这一点会使你成为一个能力有限、没有自我意识的“才华横溢”之士。

本来，有的人的处境已经十分不错，却在误用的“进取心”的支配下，或者在缺乏自我意识的情况下，喜欢人云亦云，喜欢随大流。结果，盲目地制定目标，盲目地实施目标，适得其反地实现目标。可以说，目标实现了，原来的优

势却丧失了，实现目标后得到的是后悔和沮丧。

劳伦斯·彼得说，很多人就是这样，常常迷失自己。本来，他应该在下一个十字路口往西走。但到了十字路口，却因见东边的马路上车水马龙，人头攒动，也跑过去凑热闹。其结果，他以持久不渝的快乐换取了暂时的满足。因此，在制定目标的时候，切忌盲目，切忌人云亦云，切忌赶时髦、随大流。从这个意义上说，制定目标的一个重要前提是正确认识现在。

美国电影演员理查德·伯顿通过切身体验发现，正确认识现在是多么重要！他是一个享有声誉的演员，事业上颇有成就。可有一次他表演失败了，一时想不开，便常常喝得酩酊大醉，想以此来解除烦恼，结果是借酒消愁愁更愁，不仅糟踏了自己的身体，而且还糟踏了自己的艺术生命。

伯顿的好几个朋友也有过类似的经历，其中一位是电影演员皮特·奥图尔。当时，奥图尔的私人医生向他严厉地指出在他面前摆着两条路：要么去戒酒，要么去殡仪馆。经过一番斗争，奥图尔最后戒了酒。

伯顿在其主演的影片《部族的人》获得极大成功以后，也决心要戒酒。他逐渐感到，由于喝得太多，他甚至连台词都记不清了。他说：“我很想见见与我合作过的那些演员，我知道他们都是好样的，可我现在连一滚单独的镜头都回忆不起来了。”

这一痛苦经历促使他产生了要改变自己生活的强烈愿望。他为自己制定了一个具体目标，即严格地节制——过一种与酒告别的无忧无虑的生活。他对自己期望的东西进行了明确的描述，甚至对与喝酒的朋友在一起相处会损失什么也

着实考虑了一番，他明白，在漫长的人生过程中，他必须改掉自己一些不良习惯，他也相信，只要确定了某个窟体目标，他就能实现它。

伯顿为自己制订了一个理疗计划：每天游泳、散步、平时禁止喝酒。

经过两年时间的不懈努力，他终于达到了目的，他又重新组建了一个家庭，过着美满幸福的新生活。他兴奋地说：“我的工作能力完全恢复了。我发现自己比酗酒以前更加敏捷，精力更充沛，脑子转得也更快了。”

伯顿的成功在于他正确审视自己的处境，根据目前的状况，制定适合自己的目标，从点滴做起，毫不懈怠，最终开始了新的生活。

明确的目标是致富的起点

没有计划的生意将会变质（如果还能存在的话），没有生活目标的人也会变成另一个人。因为有了目标，我们根本无法成长。

一个人只要依照目标和计划行事，就会有很多机会。如果你不知道自己需要什么，不知道自己该何去何从，别人又如何帮助你追求财富？你必须要有明确的目标，才能克服所有的挫折和阻碍。

你不会算命，也不是预言家，却能够用一个简单的问题，预测一个人的未来。只要问：“你的人生有何明确的目标？你计划如何达成目标？”

如果你问 100 个人同样的问题，其中 98 个人会这样回答：“我要让自己过得好，努力追求成功。”这个答案乍听之下，似乎言之有理，但是仔细一想，你就会发现，真正富裕的人，都有明确的目标及确实的执行计划；而随波逐流的人，一生都将一事无成，充其量只能捡拾富裕者的残羹剩饭。因此，你必须在此时订出你的目标，并且规划达成目标的步骤。

丹尼斯一直在美国各地及国外主持如何决定明确生活目标的研讨会，在这些研讨会中，他发现，绝大多数家庭宁愿花很多时间计划一次圣诞宴会，或一次假期旅行，而不愿计划他们的生活。既然未曾计划，实际上就等于注定要失败。

在其中的一场研讨会中，丹尼斯把到会的 200 人分成许多小组，每组 6 个人。他们坐在圆桌前，研究 5 个问题，然后写下每个人的答案，并加以讨论。丹尼斯所提出的 5 个问题如下：

- (1) 你个人从事某种职业时最大的能力及缺点是什么？
- (2) 在今年内，你在个人生活及事业上最重要的目标是什么？
- (3) 你明年有什么重大的个人生伙及事业目标？
- (4) 在未来 5 年内，你在事业上将狡划达到什么程度，将会获得多少收入？
- (5) 20 年后：
 - a. 你将住在什么地方？
 - b. 你将干什么？
 - c. 你将获得什么成就，足可让你的家人或同辈传颂与羡慕？
 - d. 你的健康状况如何？
 - e. 你将有多少金钱或财产？

在呻吟及抱怨声消失之后，这些小组开始讨论他们这一生当中最重要的一些问题。表面上这些问题可能很难回答，而且不合情理，但你必须知道，这 200 人都是花了 50 美元来参加这个制订生活目标的讨论会的。当他们发现，某人实际上在向他们挑战，要他们以明确的词句去思考自己的生

活。坐下来听听某些人诉说他们怎样从贫民窟奋斗出来，成为伟人，那是很有趣的。但如果要你自己去考虑应该如何做，那就一点也不好玩了，有点像又回到学校了。

在这些6人小组展开讨论之后，丹尼斯注意到有个叫艾利克的小男孩。他有一头红发，看起来大约10岁左右。丹尼斯当时心想，他的父亲能够带他来参加这个讨论会，看看成人世界究竟是怎么一回事，这倒是个好主意。在丹尼斯说话的时候，艾利克一直很用心地听。现在，他走上前来问丹尼斯，这些人坐在圆桌前面干什么。丹尼斯说：“我给他们出了一道题目，是关于他们的生活目标的问题，要他们分成小组讨论这些问题，稍后，再和全体参加者一起讨论这些问题。”

艾利克说，他们之中很多人似乎在谈论其他事情，有的人只是在聊天及说笑话。丹尼斯说，我们不能期望每个人都对这个决定生活目标的活动表现得很认真，因为很多人认为，决定生活目标并不是难事，就像决定看电视或看电影那般容易。艾利克又问丹尼斯为什么丹尼斯不坐到其中的一张桌子上去与他们一起探讨生活目标，丹尼斯回答说，他的生活目标早已决定好了，而如果艾利克有兴趣的话，也可以把这些问题抄下来，然后自己试着去回答生活目标的问题。艾利克拿了一张纸和一支笔，很认真地开始写了起来。在丹尼斯规定的45分钟结束后，他把所有的小组召集起来，大家进行讨论。

第1个问题很简单。也正如他所预料的，最多的答案是“善于交际”、“善于照顾他人”、“有奉献热忱”、“诚实”等等。在缺点方面，像是“不会利用时间”、“希望花更多的时间进修，以及多陪陪家人”等等。这些都是每一小组的标准

答案。

不过，大约 90% 的人似乎都觉得第 2 到第 5 个问题的确很难——如果不是不可能的话——彼此发生关系。例如，今年内的目标（即第 2 个问题）是“要比去年更好”、“做更多的事情、赚更多的钱、存更多的钱”，还有“要做一个更好的人”。同样普遍没有固定答案的状况，也出现在第 3 个问题“明年的生活目标”上。

真正的问题出现在第 4 和第 5 个问题上。当被问到未来 5 年内他们将在事业上获得什么成就以及什么收入时，几乎所有的人全都采取了保守态度，提出同样的借口如“在这种不安定的时代中，谁能预测未来的发展？”“这要看通货膨胀率而定。”“这要看我的老板及公司的决定了。”不过，他们大多数人倒是承认，他们预料在 5 年后，职位可以获得晋升，也会有更多的收入。

第 5 个问题是真正需要花脑筋思考的。在 20 年后——你住在哪儿？干什么？有何成就？是否健康？有多少财产？这个问题令他们感到痛苦、好笑、不知如何回答。一位中年人很坦白地回答说，到那时候，他可能已经死了。参加者全都哈哈大笑，笑声冲淡了紧张的气氛。他们大多数人以前都未曾考虑过这些问题，他们提出了一些愚蠢、无意义的答案。他们说，他们将成为百万富翁，他们的游艇将停留在一个地中海的小岛上，或写成著名的小说，或是制作电视电影。每一个组里，答案几乎相同。没有人愿意预测他（她）自己的前途，他们跟丹尼斯以前所教过的几个研讨会的参加者的表现相同，但只有一个例外——就是这位名叫艾利克的小男孩。

艾利克自动表示要登上讲台，把他对这5个生活目标的答案念给大家听。研讨会的所有参加者全都很高兴，他们希望听到更多的笑话和新鲜事。丹尼斯当时并没有什么特别的指望，他猜想，艾利克不可能比这些成年人好到哪儿去。

“你最大的才能是什么，你最希望改进的是什么，艾利克？”丹尼斯开始发问。艾利克立即回答说：“制作模型飞机；打电动游戏得到高分，这是我最拿手的。整理我自己的房间，是我最需要改进的。”

丹尼斯很快又问到他的今年的个人生活目标与事业目标。他说，他的个人生活目标是完成一架哥伦比亚太空飞船的模型；他的事业目标就是从事剪草以及在冬天铲雪，希望能从这些工作中赚到450美元。听众们轻声低语，大表嘉许。丹尼斯自己也在心里想到，现在，大家总算得到了一些有意义的答案了。

丹尼斯又问他，他明年的个人与事业目标是什么。他回答说，他的个人目标是要到夏威夷旅行，他的事业目标是要赚到700美元，用来担负这次的旅行费用。丹尼斯请他稍微说明一下这次旅行的一些细节。艾利克回答，这次旅行将利用暑假前往檀香山或毛利岛，可能搭乘西方航空公司或联合航空公司——哪一家的票价最低，就搭乘那家航空公司的飞机。丹尼斯问他，想要达到这次旅行的目标，最大的困难在哪里。他说，最大的困难是要他的父母存下足够的钱买他们的机票，那样，他们就可以带他同行。

他们接着谈到艾利克的5年目标。当丹尼斯问到5年后的事业及收入时，他毫不迟疑地回答：“我到那时候就是15岁了，将升入十年级。”他很清楚地对着麦克风说：“我

计划选修电脑课程——如果学校里有这方面的课程的话——还有科学课程。到那时候，我半工半读，每个月应该至少有200美元的收入。”他很有信心地这样说，台下的学员们不再发出笑声了，甚至连艾利克的父亲也很感兴趣地听着这个10岁的小孩子诉说他的生活及事业目标。

问到20年后的计划时，艾利克慎重考虑了一会儿。然后他说：“到了那时候，我已经30岁了，不是吗？”丹尼斯点点头，他继续说：“我将居住在休斯顿或佛罗里达州的卡纳维尔角，我将成为一位太空人，不是在太空总署服务，就是替某家大公司做事。我将负责把新的电视卫星送入轨道，或是运送零件给太空中一个新发射的太空站。我的身体状况将很好，想要当太空人，身体一定要很好。”他很骄傲地做出这个结论。

艾利克谈得十分具体，而研讨会上所有的成年学员都不切实际。艾利克的谈话，真是令人高兴。他的影响力，正缓缓地进入全体学员心中。他们每个人都是花了50美元来参加这个研讨会的，希望加强制订明确地生活目标的技巧，最后却由一个10岁的小孩来实际上台示范应该怎么做。艾利克最大的不同点就是，他还没开始认为无法达到目标，也尚未有足够的因素来破坏他的旅游兴趣；他所看的晚间新闻，或所阅读的报纸，都还不够多；他尚未遭遇足够的个人挫折；他未被宠坏，也未开始怀疑。他这种缺乏经验的“弱点”，反而成为他最大的力量。

艾利克这些引人深思的答案，成了那次研讨会中最佳的结论。这位红头发的小孩在10分钟内的成就，超过丹尼斯5个小时的演说。他已经教导我们：我们可以使用更为明

确、更为具体的辞句来谈我们的梦想，只要不让怀疑的心理阻挡我们的去路。艾利克这个 10 岁的小男孩已经向我们显示了应该如何制订明确地生活目标并尽力追求的最佳例子。

出色的企业或组织都有 10 至 15 年的长期目标。经理人员时常反问自己：“我们希望公司在 10 年后是什么样呢？”然后根据这个来规划应作的各项努力。新的工厂并不是为了适合今天的需求，而是要满足 5 年、10 年以后的需求。各研究部门也是在针对 10 年或 10 年以后的产品进行研究。

人人都可以从很有前途的生意中学到一课，那就是：我们也应该计划 10 年以后的事。如果你希望 10 年以后变成怎样，现在就必须变成怎样，这是一种很严肃的想法。就像没有计划的生意将会变质（如果还能存在的话），没有生活目标的人也会变成另一个人。因为没有了目标，我们根本无法成长。

像那些进步的公司那样，自己要有计划。从某个角度来看，人也是一种商业单位。你的才干就是你的产品，你必须发展自己的特殊产品，以便换取最高的价值。下面有两种很有效的步骤可以帮你做到这一点。

第一，把你的理想分成工作、家庭与社交三种。这样可以避免冲突，帮你正视未来的全貌。

第二，针对下面的问题找到自己的答案。我想完成哪些事？想要成为怎样的人？哪些东西才能使我满足？

用下面的 10 年长期计划可以帮你回答以上问题。

△10 年以后的工作方面：

- (1) 我想要达到哪一种收入水准？
- (2) 我想要寻求哪一种程度的责任？

(3) 我想要拥有多大的权力？

(4) 我希望从工作中获得多大的威望?

△10年以后的家庭方面:

(1) 我希望我的家庭达到哪一种生活水准?

(2) 我想要住进哪一类房子?

(3) 我喜欢哪一种旅游活动?

(4) 我希望如何抚养我的小孩?

△10 年以后的社交方面：

(1) 我想拥有哪种朋友呢?

(2) 我想参加哪种社团呢?

(3) 我希望取得哪些社区的领导职位呢?

(4) 我希望参加哪些社会活动呢?

只要你回答了上述问题，那么，10年内你就有了明确的目标。从而也迈向了人生的更高一级台阶。

有一次，卡耐基的儿子坚持他们两个人合作，替一只小狗“花生”盖一间狗屋。这只小狗是一只活泼聪明的混血小狗，又是他儿子的开心果。卡耐基终于答应了，于是立刻动手。由于他们的手艺太差，成绩很糟糕。

狗屋盖好不久，有一个朋友来访，忍不住问卡耐基：“树林里那个怪物是什么啊？不是狗屋吧？”卡耐基说：“正是一间狗屋。”他指出一些毛病，又说：“你为什么不事先计划一下呢？如今盖狗屋都要照着蓝图来做的。”

所以，在你计划你的未来时，也要这么做，不要害怕画蓝图。现代人是用幻想的大小来衡量一个人的。一个人的成就多少比他原先的理想小一点，所以计划你的未来时，目标要明确才好。

富人都有合理的目标

不要把自己未来的命运寄托在这样渺茫的运气之上。制定合乎自己的目标这才是最重要的。

也许我们每个人都为自己制定了这样或那样的目标，可是，你仔细想过没有，你所制定的目标合理吗？

英国人有很大一部分人购买全国彩票。他们用很少的投资购买彩票，以期获得丰厚的物质回报。在彩票结果宣布的夜晚，常常可以在许多家庭中听到这样的对话：“如果我们拥有了一百万英镑，我们要做什么？”“我们会买一套别墅，买一辆新车，当然，我们还希望能够获得一生的假期。”等彩票的结果出来了，只有少数几个人中奖，但大部分人仍然抱有幻想，下周他们可能会幸运一些。彩票是建立在几率的基础上的，获胜的几率大约是一千四百万比一，这还不是最大的数字比例。所以，不要把自己未来的命运寄托在这样渺茫的运气之上。制定合乎自己的目标这才是最重要的。

澳洲有个基德曼爵士，当他还是个目不识丁的13岁小孩子时，就离开家乡穿越澳洲探险去了。基德曼从小就有一个梦想，也是他的人生目标，那就是到澳洲较荒芜、未开发

的野地里繁殖牛群。他的计划是顺着河流，从北到南，建立一个遍及全澳洲的牧牛事业。这样不仅能给新开发的殖民居民地提供一些工作机会，而且能将外销市场扩展到全世界各处。经过若干年的努力，基德曼变成了全澳洲拥有土地最多的地主，而且，毫无疑问地，也是当时全世界最大的“牧牛成功人士”。基德曼曾经有个众所周知的外号，叫“牧牛之王”。基德曼成功的例子不正说明了制定目标时要符合实际吗？

在第二次世界大战时，凯萨以其造船速度和效率震惊全世界，他的成就之所以引人注目，是因为他的事业适应战争的需要。而造船之前他根本没有这方面的经验，使他成功的主要原因，就在于他遵照当时的情况，适时地制定了发展目标。

当他订购了一火车的钢料，并要求于既定日期在他的船坞交货时，他首先确定钢料已完全按照既定的进度进行生产，同时也确定铁路已受到警戒，而且他的员工也都已准备好接受这批钢料。

他派人到工厂探查并且回报生产进度，最后他还随货出航，以确保不会发生任何差错或迟延的情形。因为凯萨非常注意细节的事情，所以，他的员工知道凯萨也希望他们具备此一特质。若在途中发生任何差错，员工被要求采取一切必要手段，来控制问题并设法弥补损失的时间。凯萨合理地制定自己目标的例子，成为许多人日常生活中的模范。

当然，我们不奢望每一个人都去订下当总统，登上月球的计划，可是，我们有理由为自己订下合乎自己发展的目标，并不断朝它努力，我们也就离富人不远了。

富人善于将目标“化整为零”

你与你的目标无论有多遥远的距离，
都不要担心，把你的精神集中在5个街口
的距离，别让那遥远的未来令你烦闷。

没有目标的人注定不能成为富人，但如果目标过大，你应学会把大目标分解成若干个具体的小目标，否则，很长一段时期你仍达不到目标，就会让你觉得非常疲惫，继而容易产生懈怠心理，甚至你可能会认为没有成为富人的希望而放弃你的追求。如果将大目标分解成具体的小目标，分阶段地逐一实现，你可以尝到成功的喜悦，继而产生更大的动力去实现下一阶段的目标，不要说“笑到最后才是笑得最好的人”，经常让自己笑一笑，分阶段的成大事者加起来就是最后的成大事者。

著名记者雷因在25岁的时候因失业而挨饿，甚至一度为了躲避房东讨债，他在白天只能四处游走。

一天他在42号街碰到著名歌唱家夏里宾先生。雷因在失业前，曾经采访过他。但是他没想到的是，夏里宾竟然一眼就认出了他。

“很忙吗？”他问雷因。

雷因含糊地回答了他，他想他看出了他的际遇。

“我住的旅馆在第 103 号街，跟我一同走过去好不好？”

“走过去？但是，夏里宾先生，60 个路口，可不近呢。”

“胡说”，他笑着说，“只有 5 个街口。”

“……”，雷因不解。

“是的，我说的是第 6 号街的一家射击游艺场。”

这话有些答非所问，但雷因还是顺从地跟他走了。

“现在，”到达射击场时，夏里宾先生说，“只有 11 个街口了。”

不多一会，他们到了卡纳奇剧院。

……

“现在，只有 5 个街口就到动物园了。”

又走了 12 个街口，他们在夏里宾先生的旅馆前停了下来。奇怪得很，雷因并不觉得怎么疲惫。

夏里宾给他解释为什么不疲惫的理由：

“今天所走的路，你可以常常记在心里。这是生活艺术的一个教训。你与你的目标无论有多遥远的距离，都不要担心，把你的精神集中在 5 个街口的距离，别让那遥远的未来令你烦闷。”

将“精神集中在 5 个街口的距离”，多么睿智的解释，然而这也是我们目前最缺乏的。我们往往将目标着眼于大处，而常常忽略了小的问题，甚至对之不屑一顾，这种思想是很可怕的，如果你有这种思想，那么，从现在开始扔掉它，从现在做起，从点滴开始！

罗斯是加利福尼亚州的一位出名推销员，在结婚之后，他才第一次去拜访妻子的家人。火车停在离妻子的家乡两里

远的地方。由于当时正下着倾盆大雨，所以他对那个地方的风光并没有什么印象，他对这种情况感到有些懊恼并问道：“你们为什么不叫铁路局开一条直通城镇的支线？”

罗斯的大舅子笑着告诉他，他们已经尝试了十年之久，但是铁路局始终不愿意花钱在当地的一条河上建一座桥。

“十年！”罗斯惊讶地说，“怎么那么久，我可以在三个月内做好这件事。”

但是，罗斯想这次他真的说错话了，因为在他的新家人面前说这种自夸的话，对他们来说无疑是一种挑衅。他想他真的必须要付诸行动了。雨停之后，他和他的大舅子便走向河边。

罗斯在河边看到一座十分旧的木桥，桥上的公路属于郡道，铁轨横过郡道，火车站位于河的另一头。每当火车驶过时，郡道上的人车便被拦下来，因而影响附近的交通。

“你看，”罗斯说，“很简单，客运列车付 $\frac{1}{3}$ 的造桥费用，因为旅客们会因为有了新桥而直通城镇；郡政府应付 $\frac{1}{3}$ 的造桥费用，因为反正他们迟早必须把旧桥拆掉建新桥；货运列车也应付 $\frac{1}{3}$ 的造桥费用，因为有了新桥后他们便可不再受到路面交通的影响，并因而避免因为人车排队等候火车通过所可能发生的交通意外事故。”

事情就是这样简单，罗斯和他的大舅子在一周之内，就取得三方当事人的同意，而新桥也在三个月之内就建造完成，从此以后这个城镇便有了客运火车的服务。

这就是将大目标“化整为零”的好处。

爱因斯坦为什么年仅 26 岁时就在物理学的几个领域做出第一流的贡献？

美国波士顿大学生化教授阿西莫夫为什么能够令人难以置信地写出 200 余部科普著作？

达·芬奇为什么能成为“全才”？

仅仅是由于他们的天赋吗？试想，当时爱因斯坦 20 多岁，学习物理学的时间不算长，作为一个业余研究者，他的时间更是极为有限。而物理学的知识浩如烟海，如果他不是运用“化整为零”的方法，就不可能在物理学的三个领域都取得第一流的成就。他在《自述》中说：

“我把数学分成许多专门领域，每一个领域都能费去我们所能有的短暂的一生……物理学也分成了各个领域，其中每一个领域都能吞噬短暂的一生……可是在这个领域里，我不久就学会了识别出那种能导致深邃知识的东西，把许多充塞脑袋、并使它偏离主要目标的东西撇开不管。”

爱因斯坦的做法有哪些好处呢？

其一是可以早出成果，快出成果。

其二是有利于高效率地学习，有利于建立自己独特的最佳知识结构，并据此发现自己过去未发挥的优点，使独创性的思想产生。

这种方法还可以使大胆的“外行人”毅然闯入某一领域并使之得以突破。

二战时，有个当兵的年轻人，他名叫泰德·班哲明诺，住在马里兰州的巴铁摩尔城，他曾经忧虑得几乎完全丧失了斗志。

“在 1945 年的 4 月，”泰德·班哲明诺写道，“我忧愁得患了一种医生称之为结肠痉挛的病，这种病使人极为痛苦，若是战事不在那时候结束的话，我想我整个人都会垮了。

“我当时整个人筋疲力尽。我在第 94 步兵师，担任士官的职务，工作是建立和维持一份在某个战斗中死伤和失踪者的记录，还要帮忙发掘那些在战事激烈的时候被打死的、被草草掩埋在坟墓城的士兵。我得收集那些人的私人物品，要确切地把那些东西送回到重视这些私人物品的家人或近亲手里。我一直在担心，怕我们会造成那些让人很窘的或者是很严重的错误，我担心我是不是能撑得过这些事，我担心是不是不能活着回去把我的独生子——一个我从来没有见过的 16 个月的儿子抱在怀里。我既担心又疲劳，瘦了 34 磅，而且担忧得几乎发疯。我眼看着自己的两只手剩下皮包骨。我一想到自己瘦弱不堪地回答就害怕，我崩溃了，哭得像个孩子，我浑身发抖……有一段时间，也就是行军最后大反攻开始不久，我常常哭泣，使得我放弃还能再成为一个正常人的希望。

“最后我住进了医院。一位军医给了我一些忠告，整个改变了我的生活。在为我做完一次彻底的全身检查之后，他告诉我，我的问题纯粹是精神上的。‘泰德，’他说，‘我希望你把你的生活想象成为一个沙漏，你知道在沙漏的上一半，有成千上万粒的沙子，它们都慢慢地很平均地流过中间那条细缝。除了弄坏沙漏，你跟我都没有办法让两粒以上的沙子同时通过那条窄缝。你我和每一个人，都像这个沙漏。每一天早上开始的时候，有成百上千件的工作，让我们觉得我们一定得在那一天里完成。可是如果我们不一次做一件，让它们慢慢平均地通过这一天，像沙粒通过沙漏的窄缝一样，那我们就一定会损害到我们自己的身体或精神了。’

“从值得纪念的那一天起，当军医把这段话告诉我之后，

我就一直奉行着这种哲学。‘一次只做一件事’这个忠告，战时在身心两方面都救了我。目前对我在手艺印刷公司的公共关系及广告部中的工件，也有莫大的帮助。我发现在生意场上，也有像在战场上的同样问题，一次要做完好几件事情——但却没有多少时间可利用。我们的材料不够了，我们有新的表格要处理，还要安排新的资料，地址的变动，分公司的增开和关闭等等。我不会再紧张不安，因为我记得那个军医告诉我的话：‘一次只流过一粒沙子，一次只做一件工作。’我一再对自己重复地念着这两句话。我的工作比以前更有效率，做起来也不会再有那种在战场上几乎使我崩溃的、迷惑和混乱的感觉。”

在我们为目标的不能实现而常常忧虑或彷徨时，我们不妨将大的目标分解成若干小目标，分阶段地进行，这样我们更能实现自己的目标。



富人善于将目标制成一张行动表格

“人们内心构想的、相信的东西，一定会催促人们去实现。”

把目标的每个细节都列出来。在制定目标的这个阶段，让自己的最珍贵的财富——大脑，变得全神贯注，对自己的目标了如指掌非常重要。你的目标可能是减肥，但是减肥并不是一个目标。目标应该更具体一些，你想减去多少体重？你的目标也可能是：“我想更健康。”健康对个人来说到底代表着什么？可能意味着做二十个俯卧撑或者仅仅跑上两英里。

因此，你的目标应该全部是可以量化的，可以衡量的。你的另一个目标可能是：“我希望获得提升。”你到底希望获得什么样的提升？你希望获得什么职位、什么头衔，什么工作职责等等？一些人的目标可能是获得一辆车？那么这辆车是一辆新车还是一辆二手车呢？这辆车是什么样式、什么型号、什么颜色，还有其他什么要求？我要说的是：“人们内心构想的、相信的东西，一定会催促人们去实现。”

半个世纪前，在美国洛杉矶郊区，有一个没见过世面的孩子叫约翰·戈达德，那时他才 15 岁，就把他这一辈子想干

的大事列了一个明细表，他给那张表命名为《一生的志愿》。

表上列着：

到尼罗河、亚马逊河和刚果河探险；

登上埃佛勒斯峰（即珠穆朗玛峰）、乞力马扎罗山和麦特荷恩山；

驾驭大象、骆驼、鸵鸟和野马；

探访马可·波罗和亚历山大一世走过的道路；

主演一部“人猿泰山”那样的电影；

驾驶飞行器起飞降落；

读完莎士比亚、柏拉图和亚里士多德的著作；

谱一部乐曲；

写一本书；

游览全世界的每一个国家；

结婚生孩子；

参观月球；

……

每一项都编了号，一共有 127 个目标。

半个世纪后，戈达德不仅是一个经历过无数次探险和远征的老手，还是电影制片人、作者和演说家。

当有人向他提起多年前的那张志愿表时，他不无激动地谈起了自己的年少岁月。

“我写那张表”，他解释说，“是因为在 15 岁时我已清楚地认识到自己的阅历贫乏。我那时思想尚未成熟，但我具有和别人同样的潜力，我非常想做出一番事业来。我对一切都极有兴趣，旅行、医学、音乐、文学……我都想干，还想去鼓励别人。我制定了那张奋斗的蓝图，心中有了目标，我就

会感到时刻都有事做。我也知道周围的人往往墨守成规，他们从不冒险，从不敢在任何一个方面向自己挑战，我决心不走这条老路。”

等戈达德立好目标后，第二年，他就和父亲到了乔治亚州的奥克费诺基大沼泽和佛罗里达州的埃弗格莱兹去探险。“这是我首次完成了表上的一个项目。”他回忆说，“我还学会了只戴面罩不穿潜水服到深水潜游，开拖拉机，并且买了一匹马。”20岁时他已经在加勒比海、爱琴海和红海里潜过水了。他还成为一名空军驾驶员，在欧洲上空作过33次战斗飞行。

21岁时，戈达德已经到21个国家旅行过。22岁刚满，他就在危地马拉的丛林深处发现了一座玛雅文化的古庙。同一年他就成为“洛杉矶探险家俱乐部”有史以来最年轻的成员。接着他就筹备实现自己宏伟壮志的头号目标——探索尼罗河。

戈达德26岁那年，他和另外两名探险伙伴来到布隆迪山脉的尼罗河之源。三个人乘坐一只仅有60磅重的小皮艇开始穿越4000英里的长河。他们遭到过河马的攻击，遇到了迷眼的沙暴和长达数英里的激流险滩，闹过几次疟疾，还受到过河上持枪匪徒的追击。出发十个月之后，这三位“尼罗河人”胜利地从尼罗河口划入了蔚蓝色的地中海。

尼罗河探险之后，戈达德开始接连不断地加速完成他的目标：乘筏飘流了整个科罗拉多河；探查了长达2700英里的全部刚果河；他在南美的荒原、婆罗洲和新几内亚与那些食人生番、割取敌人头颅作为战利品的人一起生活过；他爬上阿拉拉特峰和乞力马扎罗山；驾驶超音速两倍的喷气式战

斗机飞行；写成了一本书《乘皮艇下尼罗河》；他结了婚并生了五个孩子。开始担任专职人类学者之后，他又萌发了拍电影和当演说家的念头，在以后的几年里他通过讲演和拍片为他下一步的探险筹措了资金。

迄今，戈达德已经完成了 127 个目标中的 106 个。他获得了一个探险家所能享有的荣誉，其中包括成为英国皇家地理协会会员和纽约探险家俱乐部的成员。沿途他还受到过许多人士的亲切会见。

如何将模糊微弱的“愿望”转变成清晰强烈的“欲望”是相当深奥的一种学问。若当真能转变成功，心中便会萌生一种力量驱使自己向前往上推进。戈达德的例子正好说明了这点。

需注意的是，将目标写出来时，心中必须先有明确的概念，深知自己所追求的究竟为何。想清楚之后，才能依照欲望强度大小决定各事项的顺序。而在这种决定顺序的过程中，你便不难发现最适合自己的方向及所谓的“第一欲望”。这种方法，对于做决定这件事来说，可以说是最实在也是最有效的方法。

富人善于确定目标实现的最后期限

千万不要做事情没有期限，不要跟别人讨论事情没有期限，一聊就是一天，不要交代别人一件事情之后，只告诉他尽快做，你要告诉他在什么时候要交给你，这样做事才有效率。

现在为实现你的目标制定一个最后期限。确定一个实现目标的最后期限，因为我们每个人都会为最后期限作出努力。如果我们知道飞机即将在某个时间离去，我们会努力在最后期限到达机场。同样地，我们在制定目标时必须确定何时希望实现自己的目标。

这里我们讲一个一位出身卑贱，但具有伟大理想的妇女的故事。她是一位年轻的墨西哥姑娘，十六岁就结婚了。两年当中生了两个儿子以后，便离婚出走，独自支撑家庭。但是，她决心谋求一种令她自己及两个儿子感到体面和自豪的生活并以 30 年为限。

于是，她带着一块普通披巾包起全部财产，跨过里奥兰德河，在得克萨斯州的埃尔帕索安顿下来，并在一家洗衣店工作，一天赚一美元，但她从没忘记自己的诺言，要在贫困

的阴影中创建一种受人尊敬的生活。

当她在得克萨斯工作的时候，听说加州那边更好一些。于是，口袋里只有七美元的她，便跟两个儿子乘公共汽车来到洛杉矶了。

她开始做洗碗的工作，后来找到什么活就做什么。拼命攒钱，直到存了四百美元后，便和她的姨母共同买下一家拥有一台烙饼机及一台磨小玉米饼的店。

她与姨母共同制作的玉米饼非常成功，后来还开了几家分店。直到最后，她姨母感觉到工作太辛苦了，这位年轻妇女。便买下她的股份。

不久，她经营的小玉米饼店铺发展成罗马纳墨西哥食品公司，这家公司成为全国最大的墨西哥食品批发公司，有员工三百多人。

她和两个儿子经济上有了保障之后，这位勇敢的年轻妇女便将精力转移到提高她美籍墨西哥同胞的地位上。

“我们需要自己的银行，”她想。后来她便和许多朋友在东洛杉矶筹建泛美国民银行。

这时，抱有消极思想的专家们告诉过她，不要做这种事。

“美籍墨西哥人不能创办自己的银行，”他们说：“你们没有资格创办一家银行，同时永远不会成功。”

她平静地回答说：“我行，而且一定要成功。”结果她真的成功了。

她与伙伴们在一个小拖车里创办起他们的银行。可是，到社区销售股票时却遇到另外一个麻烦，因为人们对他们毫无信心，于是她向人们兜售股票时遭到拒绝。

“你怎么可能办得起银行呢？”他们问道。“我们已经努力了十几年，总是失败，你知道吗？墨西哥人不是银行家呀！”

但是，她始终努力不渝，并最终创建了墨西哥人在美国的银行，这家银行主要是为美籍墨西哥人所居住的社区服务，而且，银行资产很快便长到两千两百多万美元。若干年后的今天，这家银行取得伟大成功的故事在东洛杉矶已经传为佳话。

很久以前，来自哈佛商学院的一个行为问题调查组对一百名将毕业的大学生进行一次抽样调查，向每个人提出这个问题。

“二十年以后，你希望在什么地方，希望从事什么工作？”

这一百名即将毕业的学生人人都对调查员说，他们想发财、出名、经营大公司，或者从事能影响和主宰我们所生存的世界等重要工作。

调查人员对得到的回答并不惊奇，因为哈佛大学历来即教育他们的学生，要出类拔萃，要保持名列前茅。他们果然如此，而且从某种角度看来，这似乎理所当然，因为就凭他们念哈佛这一事实就足以说明了。

但是，在那些未来的杰出人物之中，令人们大为吃惊的事情出现了。被询问的一百名学生中，有十名年轻的挑战者不仅决心想征服世界，而且将目标清清楚楚地写了出来，说明他们什么时候即将取得什么成就，而其他学生皆没有写出各自的目标。

二十年以后，这些调查员又对那一百名毕业生广泛地进

行一次调查。结果发现那十名毕业生的财产竟占那一百名学
生总财产的 96%。这意谓着那十名学生的成功率超过同班
同学的十倍。

真是莫大的成功！我们原来以为 30% 就不错了，更好
一点也许是 50%，然而，它竟是 96%！实在令人惊叹不已。

因此，在定下目标的同时写上期限，这对你目标的实现
不是毫无裨益的。当你设立一个期限的时候，就会有检视自
己进度的标准，只要你不断检视自己的标准，达成的机率也
就会越来越高。

千万不要做事情没有期限，不要跟别人讨论事情没有期
限，一聊就是一天，不要交代别人一件事情之后，只告诉他
尽快做，你要告诉他在什么时候要交给你，这样做事才有效
率。

这是成功人士的处事态度，也是你我应该有的态度，千
万不要小看期限的重要性。

富人最怕拖延

如果下定决心立刻去做，往往会使你
最热望的梦想也能实现。

致富的秘诀是行动，立刻去做！

想做的事情，立刻去做！当“立刻去做！”从潜意识中浮现时，立刻付诸行动。从小的事情开始，立刻去做！养成习惯，机会出现时，你就能立刻行动。

威尔斯是位多产的作家，他从来不让任何一个灵感溜走。他的方法是立刻写下来，即使在半夜，他也会打开电灯，拿起放在床头的纸和笔记下灵感，然后再蒙头睡觉。

很多人有拖延的习惯，其结果可能导致因此赶不上火车、上班迟到，甚至错过重要的会晤或机会。

第二次世界大战时，肯尼斯·艾温·哈门在日军登陆马尼拉时被俘，随后送往一处集中营。肯尼斯看到室友的枕头下有一本书《人性的优点》，便随手翻了翻，可是，那本书却深深地吸引了肯尼斯，并给他极大的鼓舞和启示。他渴望拥有那本书，但是书的主人却不愿割爱，“借我抄！”他说。室友爽快地答应了。于是，他开始逐字逐页打字誊录，由于书随时会被索回，他日以继夜地抄录。

抄完最后一页仅仅一个小时之后，他的室友被带到另外一处集中营，书也随之被带走。被俘的3年期间，肯尼斯一直带着那份手稿，一读再读；那是他的精神食粮，鼓舞他，给他勇气计划未来，使他的身心得以安顿。他说：“成功必须立刻着手，否则就会长翅膀飞走。”

这就是立刻着手的好处，如果肯尼斯不马上下决心去抄书，可能他就没有“精神食粮”了。而他的成功也无从谈起。

卓根·朱达是哥本哈根大学的学生，有一年暑假他去当导游。因为他总是高高兴兴地做了许多额外的服务，因此几个芝加哥来的游客就邀请他去美国观光。旅行路线包括在前往芝加哥的途中，到华盛顿特区做一天的游览。

卓根抵达华盛顿以后就住进“威乐饭店”，他在那里的账单已经预付过了。他这时真是乐不可支，外套口袋里放着飞往芝加哥的机票，裤袋里则装着护照和钱，后来这个青年突然遇到晴天霹雳。当他准备就寝时，才发现皮夹不翼而飞。他立刻跑到柜台那里。

“我们会尽量想办法。”经理说。而此时卓根的零用钱连两块钱都不到。自己孤零零一个人在异国，应该怎么办呢？打电报给芝加哥的朋友向他们求援？还是到丹麦大使馆去报告遗失护照？还是坐在警察局里干等？

他突然对自己说：“不行，这些事我一件也不能做。我要好好看看华盛顿。说不定我以后没有机会再来，但是现在仍有宝贵的一天待在这个国都里。好在今天晚上还有机票到芝加哥去，一定有时间解决护照和钱的问题。

“我跟丢掉皮夹子以前的我还是同一个人。那时我很快乐，现在也应该快乐呀。我不能白白浪费时间，现在正是享

受的好时候。”

于是他立刻动身，徒步参观了白宫和国会山庄，并且参观了几座大博物馆，还爬到华盛顿纪念馆的顶端。他去不成原先想去的阿灵顿和许多别的地方，但他看过的，他都看得更仔细。他买了花生和糖果，一点一点地吃以免挨饿。

等他回到丹麦以后，这趟美国之旅最使他怀念的却是在华盛顿漫步的那一天——如果他没有运用做事的秘诀就会白白溜走那一天。“现在”就是最好的时候，他知道在“现在”还没有变成“昨天我本来可以……”之前就把它抓住。

这里顺便把他的故事说完吧，就在出事的那一天过了五天之后，华盛顿警方找到他的皮夹和护照，并且送还给他。

如果下定决心立刻去做，往往会使你最热望的梦想也能实现。孟列·史威济正是如此。

孟列非常喜欢打猎和钓鱼，他最喜欢的生活是带着钓鱼竿和猎枪步行五十里到森林里，过几天以后再回来，筋疲力尽，满身污泥而快乐无比。

这类嗜好惟一不便的是，他是个保险推销员，打猎钓鱼太花时间。有一天，当他依依不舍地离开心爱的鲈鱼湖，准备打道回府时突发异想。在这荒山野地里会不会也有居民需要保险？那他不就可以同时工作又在户外逍遥了吗？结果他发现果真有这么人：他们是阿拉斯加铁路公司的员工。他们散居在沿线五十里各段路轨的附近。他可不可以沿铁路向这些铁路工作人员、猎人和淘金者拉保呢？

孟列就在想到这个主意的当天开始积极计划。他向一个旅行社打听清楚以后，就开始整理行装。他不肯停下来让恐惧乘虚而入，自己吓自己会使以后自己的主意变得荒唐，以

为它可能失败。他也不左思右想找借口，他只是搭上船直接前往阿拉斯加的“西湖”。

孟列沿着铁路走了好几趟，那里的人都叫他“走路的孟列”，他成为那些与世隔绝的家庭最为欢迎的人，不只因为没有人愿意跟他们打交道，同时，他也代表了外面的世界。不但如此，他还学会理发，替当地人免费服务。他还无师自通地学会了烹饪。由于那些单身汉吃厌了罐头食品和腌肉之类，他的手艺当然使他变成最受欢迎的贵客啦。与此同时，他也正在做一件自然而然的事，正在做自己想做的事：倘佯于山野之间、打猎、钓鱼，并且——像他所说的——“过孟列的生活”。

在人寿保险事业里，对于一年卖出一百万元以上的人设有光荣的特别头衔，叫做“百万圆桌”。在孟列·史威济的故事中，最不平常而使人惊讶的是：在他把突发的一念付诸实行以后，在动身前往阿拉斯加的荒原以后，在沿线走过没有人愿意前来的铁路以后，他一年之内就做成了百万元的生意，因而赢得“圆桌”上的一席之地。假使他在突发奇想时，对于做事的秘诀有半点迟疑，这一切都不可能发生。

“现在就去做”可以影响你生活中的每一部分，它可以帮助你去做该做而不喜欢做的事；在遭遇令人厌烦的职责时，它可以教你不推拖延迟。但是它也能像帮助孟列·史威济那样，帮你去做你“想”做的事。它会帮你抓住宝贵的刹那，这个刹那一旦错过，很可能永远不会再碰到。

请你记牢这句话：“立刻去做，决不要拖延！”

富人用尽全力向目标贴进

13年以后，也就是在他55岁的时候，他成了亿万富翁，他就是法国赫赫有名的成功人士——威廉·赫克曼。

当您完全投入自己目标的时候，某些奇迹就会发生。当您确实将自己完全投入的时候，某些力量就会出来帮助您：上帝、宇宙和整个大自然。如果您在完全投入自己，您就是在邀请这些力量出来增加您的力量和加强您取得成功的能力。决定投入的本身就是发动了一个能够帮助您成功的连锁反应。人力、物力和机会就好像会神奇般地出来帮助您。就像哥德所说的那样：

“开始做所有能做成或想做的事情吧。

勇气将会给你带来所需要的一切智慧、力量和宝藏。”

实际上，力量、勇气和宝藏就在那里等待着您，您所要做的仅仅是开始和投入。

牛顿毫无疑问是世界一流的科学家。当有人问他到底是通过什么方法得到那些非同一般的发现时，他诚实地回答道：“总是思考着它们。”还有一次，牛顿这样表述他的研究方法：“我总是把研究的课题置于心头，反复思考，慢慢地，

起初的点点星光终于一点一点地变成了阳光一片。”正如其他有成就的人一样，牛顿也是靠勤奋、专心致志和全身心地投入才取得成大事者的，他的盛名也是这样换来的。放下手头的这一课题而从事另一课题的研究这就是他的娱乐和休息。牛顿曾说过：“如果说我对公众有什么贡献的话，这要归功于勤奋和善于思考。”另一位伟大的哲学家开普勒也这样说过：“正如古人所言‘学而不思则罔’，对此我深有同感。只有对所学的东西善于思考才能逐步深入。对于我所研究的课题我总是穷根究底，想出个所以然来。”

全身心地投入是成功的步骤中非常重要的一步。所以你必须抛弃一切杂念，将精力投入到所定目标中，千万不要被各种因素所诱惑，而导致你相信今天取得的一切全凭天资、才能或者漂亮的外表，其实这完全是努力工作和发挥特色所造成的。那些劝你该悠闲轻松的人，实在不懂为生活而工作与为工作而生活两者之间的区别。

你是否留意过失败的人总是这么说：“感谢上帝，今天是星期五。”而成功的人却这么说：“啊，上帝，已经不是星期五了。”显然，他们这两种人的梦想与目标大相径庭，不是按照同一个步调前进的。

每一天都会带来新的挑战，在你的成功史中增添新的一章。每投出一次快球，奔向目标的热情就更新一次，同时加强信念和增加力量。不要为一点点汗水感到勉强或局促不安，它是每天必读的圣经，每小时的奖章和每天各方面的生动证据，这样就能做到一点比一点好。

伊芙琳·格琳妮在很小的时候就有一个愿望：成为一个音乐家。但是，在她12岁时，她的耳朵神经功能衰退，成

了聋子。格琳妮学会了唇读法，坚持在正规学校读书。接下来的日子，她将主要精力放在学习上，并且取得了优异的成绩。格琳妮是苏格兰人，她称自己意志坚强，有时甚至固执己见。正因为如此，她成了伦敦皇家音乐学院主修单人打击乐器的第一个学生。这些打击乐器包括木琴、蒂姆巴尔鼓、小军鼓、钹、康筋鼓、大鼓。由于是皇家学院的第一位聋学生，媒体为格琳妮拍了一部纪录片，引起了众人的好奇心，于是，她被邀请到各种音乐会上演奏。格琳妮到世界各地演出，她在伦敦、日本、欧洲和美国买了房子和乐器。起初，她担心没有足够的打击乐曲；现在，作曲家专门为她谱曲。她认为自己是第一位古典音乐单人打击乐器手。她共灌制了6盘带，其中一盘获“格莱美”大奖。

有一个法国人，42岁了仍一事无成，他自己也认为自己倒霉透了：离婚、破产、失业……他不知道自己的生存价值和人生的意义。他对自己非常不满，变得古怪、易怒，同时又十分脆弱。有一天，一个吉普赛人在巴黎街头算命，他随意一试……

吉普赛人看过他的手相之后，说：“您是一个伟人，您很了不起！”

“什么？”他大吃一惊，“我是个伟人，你不是在开玩笑吧？”

吉普赛人平静地说：“您知道您是谁吗？”

“我是谁？”他暗想，“是个倒霉鬼，是个穷光蛋，是个被生活抛弃的人！”

但他仍然故作镇静地问：“我是谁呢？”

“您是伟人，”吉普赛人说，“您知道吗，您是拿破仑转

世！您身上流的血、您的勇气和智慧，都是拿破仑的啊！先生，难道您真的没有发觉，您的面貌也很像拿破仑吗？”

“不会吧……，”他略带迟疑地说，“我离婚了……我破产了……我失业了……我几乎无家可归……”

“嗨，那是您的过去”，吉普赛人只好说，“您的未来可不得了！如果先生您不相信，就不用给钱好了。不过，5年后，您将是法国最成功的人啊！因为您就是拿破仑的化身！”

法国人表面装作极不相信地离开了，但心里却有了一种从未有过的伟大感觉。他对拿破仑产生了浓厚的兴趣。回家后，就想方设法找与拿破仑有关的一切书籍著述来学习。渐渐地，他发现周围的环境开始改变了，朋友、家人、同事、老板，都换了另一种眼光、另一种表情对他。事业也开始顺利起来。

后来他才领悟到，其实一切都没有变，是他自己变了，从以前的消极悲观到如今的事业有成，而这一切最重要的是他全身心地投入。

13年以后，也就是在他 55 岁的时候，他成了亿万富翁，他就是法国赫赫有名的成功人士——威廉·赫克曼。

全身心地投入是一种前提、一种基础或根基，你整个人格和行为，甚至于四周的环境，都根据它而建立。所以我们的经验才会得到证实，形成一种良性的循环。那些过去处处碰壁的人，也可在认定目标后，全力投入到当中，并不断进取，获得最终成功。这就要求他更乐于接受自己，体会到成功的经验而快乐地生活。

有一个名叫拜雅的小孩子。他出生后不久，医生就告诉他的父亲，拜雅将会是一个终身聋哑的人。

拜雅的父亲感到非常悲痛，但他不肯接受这是一个无法改变的事实。在最绝望的时候，他依然紧记大哲学家爱默生的说话：“生命是教导我们产生‘全力以赴’的气势。无论任何情况之下，只要我们肯去聆听心灵的‘声音’，它会指引我们，带我们行走正确的路。”

拜雅的父亲，决定使他的儿子不会成为终生聋哑的人。他这个强烈的愿望，“一秒钟也没有退却过。”他用祈祷的方式，时常对着自己手抱的儿子，用“心传心”的方式，将自己的愿望，自己全力以赴的气势，传递进儿子的幼小心灵。

这种不肯向逆境妥协的气势，慢慢地产生了一个小奇迹。这位父亲写道：

“当拜雅逐渐长大，慢慢地开始对周围的事情产生兴趣。我们发觉到他竟然有轻微的听觉……虽然他没有说话的迹象，这个发现已经……给予我们莫大的希望。”

不久，更大的奇迹开始出现了：

“我们买了一部留声机。当拜雅第一次听到音乐时，他几乎是完全陶醉在音乐的旋律里：很快地他就把这部机器独占了。之后，我们发觉一个奇怪的现象：小拜雅把一张唱片放了又放，连续大约有两个小时之久，而他就站在留声机前面，痴痴地用牙齿咬着留声机箱子的边缘。”

这个就是“骨头引导”声音的原理：小拜雅是利用牙齿与留声机的接触去“导引”声波来“欣赏”音乐。

拜雅拥有留声机之后，他的父亲发觉如果他以双唇碰触在他孩子的乳突骨上说话，小拜雅是可听得懂语言的！（按：乳突骨 MASTOID 在耳后头盖骨的基部。）如此，拜雅亦开始有正常的语言能力，虽然他的听觉仍然有着障碍。

拜雅的父亲，开始使用心灵的方法，令儿子有说话的欲望，他在儿子睡前，叙说许多关于信心、想象力和如何改变自己命运的故事，令小拜雅觉得自己是一个正常而奋发的孩子。这位父亲写道：

“当拜雅大约7岁的时候，他第一次表现出我们对他的‘输入程序’是奏效了；一连几个月，他要求到外面去卖报纸，但是他母亲对于他的要求始终不肯同意。

“到最后，他就自己一个人去做这件事。某天下午，当仆人跟他一块儿留在家里的的时候，他偷偷地爬上厨房的窗户，手攀脚缠地爬到外面，开始了他的事业。他从隔壁的鞋匠那里借了6先令作为资本，然后把这些钱投资在报纸上，卖光后，把本利一起再投资，这样反复地卖下去直到晚上，把款项清点，偿还了借来的6先令后，净赚42先令。我和太太晚上回家，发觉拜雅已熟睡在床上，手里还紧握这些钱。

“他的母亲弄开他的手掌，把钱币拿开，伤心地哭了起来。这又何苦呢？她实在不该为儿子的第一次胜利而哭泣。我的反应刚好相反，我心满意足地笑了，因为我知道自己努力种植在这孩子心灵里那颗自信心的种子已经萌芽了。

“他母亲看到的是儿子的第一次商业冒险——一个耳聋的小孩到外面的大街小巷去冒生命危险赚钱；我看到的的是一个勇敢、有抱负、满怀自信的小商人——他自发性地投资而又取得胜利。”

小拜雅完成了小学、中学和大学的课程。除非他的老师对他大嚷，否则他是无法听到老师的声音——他是在一种极受限制的封闭式范围内求学。拜雅不肯上聋哑学校，而他的

父母亦不允许他学习手势语言。他的父母觉得他必须过正常的生活，和正常的小孩子一起——虽然这种决定令他们时常要和学校的人员争辩。

当拜雅在高中求学的时候，他曾试用过一种电力助听器，但对他没有多大作用。然而，在拜雅大学毕业前的一个星期，发生了一件改变他一生的重要事件，成为他生命中的转折点。

一间工厂送给拜雅一个电力助听器，作为实验作用。当少年拜雅把它戴在头上，接通电路之时，突然之间，他好像被神秘力量击中那样。他一生不匮信心地追求的愿望实现了：他第一次像其他任何人一样，有了正常的听觉！

由于这助听器所带给他的是梦寐以求的转变，拜雅欣喜若狂，他冲向电话机，打电话给母亲，清清楚楚地听到母亲的声音；第2天，他在教室里清楚地听到教授的声音，能够无拘无束地与同学交谈！

对一个普通人来说，聋而复听已是一件最美好的事，也算是一个结局。但拜雅自幼在他父亲的熏陶下，明白自信、创作性与分享的重要，立刻将这个“克服残障”的过程变为一种资产。

拜雅写了一封信给助听器的制造商，很兴奋地叙述他的经验。他的热诚，令制造商大为感动，邀请拜雅到纽约的公司去，参观工厂，与管理阶层及工程师商谈。

这个过程当中，拜雅认为自己完全具备‘全力以赴’的气势，因此一个极具创作性的念头在他的心灵产生了。他要求制造商安排他去巡回接触全球数以万计的聋人，将自己的经历与大家分享，让他们能够借着这项新发明，开始过正常

人的生活。

拜雅用了整整一个月的时间，进行一项透彻的研究，分析了这助听器制造商的销售系统，并想办法与全世界听力有困难的人士取得联系。为了要跟他们一起来分享这个令聋者恢复听力的发明，他草拟了一个两年的宣传推广大计，并获得制造商的大力支持。

以后的日子，拜雅为千千万万的聋人带来了希望，也为他自己创造了一番事业，带来了很可观的财富。

大家可能会问：到底拜雅的父亲是什么人？他为什么有这么大的心灵力量与影响力可以将自己全力以赴的气势灌输入儿子的心灵里，替儿子及千万的残障人士带来新生？告诉大家：拜雅的全名是拜雅·希尔，他的父亲就是《思考致富》的作者，就是拿破仑·希尔博士。

拜雅的由聋复听，并因过往的残障而获“分红”，就是拿破仑·希尔博士持着全力以赴这一条致富之钥为大家作出“无形锁打开黄金库”的“公众表演”。

富人法则六：

专注于自己的事业

专注——富人的神奇之钥

人类所创造的任何东西，最初都是透
过欲望而在想象中创造出来的，然后经由
“专心”而变成事实。

世上有一把成功的神奇之钥。在把这把钥匙交给你之
前，我们先来看看它有些什么用处。

这把神奇之钥会构成一般无法抗拒的力量。

它将打开通往财富之门。

它将打开通往荣誉之门。

在很多情况下，它会打开通往健康之门。

它也将打开通往教育之门，让你进入你所有潜在能力的
宝库。

在这把“神奇之钥”的协助下，我们已经打开通往世界
所有各种伟大发明的秘密之门了。

我们人类以往所有的伟大天才，都是经由它的神奇力量
发展出来的。

卡耐基、洛克菲勒、哈里曼、摩根等人都是在使用这种
神奇的力量之后，成为了大富翁。

它将打开监狱铁门，把人类残渣变成有用及值得信任的

人。它将使失败者变为胜利者，使悲哀变成快乐。

你会问：“这把‘神奇之钥’是什么？”

回答只有两个字：“专注”。

现在，把这儿使用的“专注”一词的定义介绍如下：

“专注”就是把意识集中在某个特定的欲望上的行为，并要一直集中到已经找出实现这项欲望的方法，而且成功地将其付诸实际行动为止。

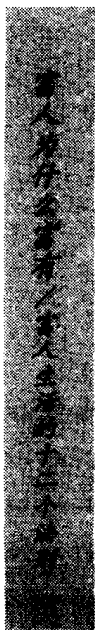
把意识“集中”在一个特定“欲望”上的行为，牵涉到两项重要法则。其中一项法则就是“自我暗示”，另一项就是“习惯”。前面一项已经在前几章中作过描述，现在来简单地描述——“习惯”这个法则。

习惯是一种力量，通常，思想能力一般的人就能够辨认出这种力量，但一般人所看到的往往是它的不好的一面，而不是它美好的一面。

习惯往往会成为一个残酷的暴君，统治及强迫人们违背他们的意愿、欲望与爱好。那么，这股强大的力量是否能够控制及利用，使它能够为人们提供服务，就如同其他的自然力量一样。如果人们能够成就这项结果，那么，人们也许能支配习惯，使它替人们服务，使人们不再是习惯的奴隶，也不会再一面抱怨，一面却要老实地服侍它。

心理学家已经肯定地告诉我们，我们绝对可以支配、利用及指挥习惯替我们工作，而不必被迫听任习惯去支配我们的行动与个性。已经有很多人应用这项新知识，并且使习惯的力量成为新的途径，强迫它发挥行动的功能，而不是让它作无谓的浪费，或让它破坏肥沃的心灵田园。

习惯是一条“心灵路径”，我们的行动已经在这条路径



上旅行多时，每经过它一次，就会使这条路径便深一点，更宽一点。如果你曾经走过一处田野，或经过一处森林，你就会知道，你一定会很自然地选择一条最干净的小径，而不会去走一条比较荒芜的小径，更不会去选择横越田野，或从林中直接穿过去，自己走出一条新路来。心灵行动的路线则是完全相同的，它会选择最没有阻碍的路线来行进——走上很多人走过的道路。习惯是由重复创造出来的，并根据自然法则而养成，这可在所有生命的物体上表现出来，或者也可以表现在没有生命的事物上。关于后者，我们可举个例子。一张纸一旦以某种方式折起来，下一次它还会按照相同的折线被折起。衣服或手套会因为使用者的使用，而形成某些褶皱，而这些褶皱一旦形成了，就会永远存在，不管你是否经常洗烫。河流或小溪从地面上流过，形成了它们的流动路线，以后它们就会按照这个习惯路线来流动。这种法则各处都可通用。

这些说明可以帮助你了解习惯的性质，也将协助你开辟新的心灵道路——新的心灵褶皱。还有——你一定要随时记住这一点——若要除掉旧习惯，最好的（也可以说是唯一的）方法就是培养出你的新习惯，来对抗及取代不妥的旧习惯。开辟新的心灵道路，并在上面走动以至旅行，旧的道路很快就会被遗忘，而且，时间一久，将因为长期未使用，而被荒原所淹没。每一次你走过良好的心理习惯的道路，都会使这条道路变得更深更宽，也会使它在以后更容易行走。这种心灵的筑路工作，是十分重要的。请你开始修建理想的心灵道路，供你在上面旅行，然后，练习、练习、练习——做一个好的筑路者。

自信心和欲望是构成成功的“专心”行为的主要因素。没有这些因素，“神奇之钥”也毫无用处。为什么只有很少数的人能够使用这把钥匙，最主要的原因是大多数人缺乏自信心，而且没有什么特别的欲望。

对于任何东西，你都可以渴望得到，而且，只要你的需求合乎理性，并且十分热烈，那么，“专心”这把“神奇之钥”将会帮助你得到它。

人类所创造的任何东西，最初都是透过欲望而在想象中创造出来的，然后经由“专心”而变成事实。

现在，我们且经由一个明确的公式，对这把“神奇之钥”做一次试验。

首先，你必须放弃怀疑与疑惑。对任何事情都抱着怀疑态度的人，将无法采用这把“神奇之钥”，你必须对即将进行的实验抱着信任的态度。

你必须假设你考虑要成为一个成功的作家，或是一位杰出的演说家，或是一位成功的商界主管，或是一位能力高超的金融家。我们将把演讲当作是这项实验的主题，但要记住，你必须确实遵从指示。

取一张白纸来，大约普通信纸大小，在纸上写下如下内容：

我要成为一位有力的演说家，因为这可以使我对这个世界提供它所需要的服务；因为它将为我带来金钱收入，使我可以获得生活中的物质必需品。

我将在每天就寝前及起床后，花上 10 分钟，把我的思想集中在这项愿望上，以决定我应该如何进行，才能把它变成事实。

我知道我可以成为一位有力而且具有吸引力的演说家，因此，我绝不允许任何事情来妨碍我这样做。

签名

签下这份誓词，然后按照宣誓的内容去进行，直到获得的结果为止。

当你要专心致志地集中你的思想时，就应该把你的眼光望向1年、3年、5年、或甚至10年后，幻想你自己是你这个时代最有力量的演说家。在想象中假设，你有相当不错的收入；假想你拥有自己的房子，是你利用演说的金钱报酬购买的；幻想你在银行里有一笔数目可观的存款，准备将来退休养老之用；想象你自己是位极有影响的人物，因为你是位杰出的演说家；假想你正从事一项永远不用害怕失去地位的工作。

利用你的想象能力，清晰地描绘出上面这种情景，它将很快转变成一幅美好而深刻的“愿望”情景。把这项“愿望”当作是你“专心”的主要目标，看看会发生什么结果。

你已经掌握了“神奇之钥”的秘密。

不要低估“神奇之钥”的力量，不要因为它来到你面前时未披上神秘的外衣，或是因为我们用人人都懂的文字来形容它，你就低估了它的力量。所有伟大的真理都是很简单，而且容易被了解；如果不是这样，那么，它们就不能算是“伟大”的真理。

以智慧来使用这把“神奇之钥”，而且只是为了达成有价值的目标，那么，它将为你带来持久的幸福与成就。

只要你相信自己办得到，你就能够办得到。

我的一位朋友发现他自己患了一般人所说的“健忘症”。

他变得心不在焉，记不住任何事情。现在，引用他的话，让你明白他是如何克服他的这项障碍：

“我已经 50 岁了。10 年来，我一直在一家大工厂担任某个部门的经理。起初我的职务很轻松。接着，公司迅速扩大业务，使我增加了额外的责任。我那一部门的几位年轻人已经表现出不寻常的精力与能力——他们之中至少有一位企图取得我的职位。

“象我这种年龄的人大都希望过舒适的生活，而且，我在公司已服务过很长的一段岁月了，因此，我觉得我大可以轻轻松松地工作，安心地在公司呆下去。但这种心理态度几乎使我失掉了我的职位。大约两年前，我开始注意到，我‘专心’工作的能力已经衰退了，我的工作变得令我心烦。我忘记处理信件，直到后来，桌上的信堆积如山，令我看了大吃一惊。各种报告也被我积压下来，使我的部属大感不便。我人虽然坐在办公桌前，但脑中却想着别处。

“其他的情形也都显示出，我的心思并没有放在工作上。我忘了参加公司一个重要的主管会议。我手下的职员发现我在估计货物时犯了一个很严重的错误，当然，他也设法让总经理知道了这件事。

“对于这种情形我真是惊讶万分。于是我请了一个星期的假，希望把这种情形好好想一想。我在一处偏远山区的度假别墅内严肃地反省了几天，使我深信自己是患了健忘症。我缺乏‘专心’工作的力量，我在办公室的肉体及心里活动变得散漫无目的。我做事漫不经心，懒懒散散，粗心大意，这完全是因为我的思想未放在工作上的缘故。我在满意地诊断出我的毛病之后，就寻求补求之道。我需要培养出一套全

新的工作习惯，我决心要达到这个目标。

“我拿出纸笔，写下我一天的工作计划。首先，处理早上的信件，然后，填写表格、口授信件、召集部属开会、处理各项工作。每天下班之前，先把办公桌收拾干净，然后离开办公室。

“我在心里问自己：‘如何培养这些习惯呢？’获得的答案是：‘重复这些工作。’在我内心深处的另一个人提出抗议说：‘但是，这些事情我已经一而再，再而三地做过几千次了。’我心中的声音回答说：‘不错，但是，你并未专心从事这些工作。’

“我回去上班，立即把我的新工作计划付诸实施。我每天以同样的兴趣从事相同的工作，而且尽可能地在每天的同一时间内进行相同的工作。当我发现我的思想又开始想到别处时，我立刻把它叫了回来。

“利用我的意志力所创造出的一种心里的刺激力量，使我不断地在培养习惯方面获得进步。后来，我发现，我每天虽然做同样的事情，但却感到很愉快，这时，我知道我已经成功了。”

“专心”本身并没有什么神奇，只是控制注意力而已。

一个人只要集中注意力，就能调整自己的思想，使它能接受空间的所有思想波。这样，整个世界都将成为一本公开的书籍，供你随意阅读。

甚至在一种极特别的情形之下，只要我们能找着另一个专心的对象，我们仍是能保持泰然的态度的。许多年以前的一个晚上，芝加哥城里举行一次聚会，有一大群人正围着一对看热闹的老夫妇。这是一对样子很怪的老夫妇，穿着几十

年前的作客衣服。

这群好奇的群众注视着他们的一举一动，而引以为快乐。但是他们似乎完全不觉得自己被众人注目。他们只管自己，注意街上的喧嚷、灯光、窗内陈设的货品、拥挤的人群等等。他们被街市的繁华所吸引了，而丝毫没想到自己。但是他们的那种乡土模样及举止引起了别人的注意，变为众目之矢。

我们最大的毛病便是：常常以为自己是被注意的中心，然而实在并非如此。当我们戴一顶新帽子或穿一件新衣，总以为众人都在注目了。其实这完全是自己的臆想。别人或许也正和我们一样以为自己正受到他人的注目呢！如果真正在注意我们，那大概是因为我们的自我感觉使我们表现出一种可笑的态度，而不是由于衣服。

同样的原因也可以应用在许多别的情形上。如果某人十分专心于他的工作。你绝不能使他感觉不安，因为他甚至不觉得有人在身旁。假如有人看你工作，你便觉得不安，解求的方法是专心去做得更好些，而不要勉强克制自己的不安。如果你晓得自己做得很好，大家看你时便不会感觉不安；这种不安是因为你怕工作做得不好，怕弄出错处，怕别人看出你秘密的思想，于是引起你脸红手颤，声音战栗，这些行为都是你怕显露出来的，但是正因你害怕而越发显露出来。

有一次，一群中学生想戏弄一个女孩子，他们晓得她的自我感觉最敏锐。她这次是在一个礼拜堂里弹琴，于是他们故意坐在使她可以看见他们的一边，而且注视着她。他们并不扮怪相，也不笑，也不说话，只专心地注视她而已。这个女孩子因为自我的感觉极其敏锐，一会儿工夫就感受到他们

坚定地注视着自己，便开始蠕动、脸红、心神不安，最后只好中途停止弹琴，退出了会场。这些学生深知她注意自己比注意音乐还厉害，这便是他们晓得用注视的方法可以扰乱她的缘故。假如她能有那对进城看热闹的老夫妇一半的专心，她甚至不会觉得那些少年在看着她。

专心想到自己是不能增加做事的效率或减少自我感觉的，专心想到工作却能做到。

不过在许多情形之下，最重要的不是你的工作或你所要做的事，而是别人。如果在专心工作之余，对别人真诚地感兴趣，你会无往而不胜。

研究人类，你会发觉他们是世界最有趣的。这个原则是福煦将军之所以能成为陆军界领袖的主原因。

象福煦将军这样成功的人，必须要能懂得各种人的心理，以及各种心理如何作用。……许多其他年轻军官，以为只要懂得他们手下各人乡土的特性就足够了，然而福煦却不以为然。他对于整个战争的认识差不多都是基于“人”以及人在某种压迫下的动作——不是预料他们如何动作，而是他们实际上如何动作，以及可以引导他们如何动作。

假如你能象福煦将军这样研究人，那么人类就不再是可怕到会使你面红、声颤、手抖的了。如果他们做了你所不懂得的事，你努力去寻其解释，不会自感过敏。

自我的感觉强烈完全是因为想自己。克制的方法便是不想自己。

不想自己的方法是要能寻一点别的事来想。你必须寻找一种代替物。寻得了代替物之后，想自己的习惯便可毫不费力地除去。

假使你演说时只想着你所说的，以及听众，而不是想你
自己，你便不会自感过敏。如果你做一件工作，只想到你的
工作，也不会对自己发生兴趣。

刚开始时，你或许不能了解与你同在一起的人。专门想
自己是不能帮助你去了解他们的。去想别人却可以办到。

自我的感觉是臆想的一种形式。别人并不会如你所想象
的那样关心你。他们有各人的事情要忙。记得这一点，你在
他们面前便不会感觉不舒服了。

养成喜欢和人亲近的习惯，那样，你和他们在一起时便
不会感觉不舒服。别人看见你喜欢他们，同时也会感觉愉
快。这种方法还能增加你安闲的态度。

安闲的态度不是可以由矫饰或假装冷淡得到的。态度要
自然，不可把自己看得太重。

富人法则七：

永葆进取之心

进取心是富人的必备要素

这个世界愿对一件事情赠予大奖，包括金钱与荣誉，那就是进取心。

拿破仑·希尔告诉我们，进取心是一种极为难得的美德，它能驱使一个人在不被吩咐应该去做什么事之前，就能主动地去做应该做的事。胡巴特对“进取心”作了如下的说明：

“这个世界愿对一件事情赠予大奖，包括金钱与荣誉，那就是‘进取心’。

“什么是进取心？我告诉你，那就是主动去做应该做的事情。”

“仅次于主动去做应该做的事情的，就是当有人告诉你怎么做时，要立刻去做。

“更次等的人，只在被人从后面踢时，才会去做他应该做的事，这种人大半辈子都在辛苦工作，却又抱怨运气不佳。

“最后还有更糟的一种人，这种人根本不会去做他应该做的事，即使有人跑过来向他示范怎样做，并留下来陪着他做，他也不会去做。他大部分时间都在失业中，因此，易遭人轻视，除非他有位有钱的老爸。但如果是这个情形，命运之神也会拿着一根大木棍躲在街头拐角处，耐心地等待着。”

“你属于上面的哪一种人呢？”

如果你想成为一个具备进取心的人，你必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。这种把你应该在上星期、去年或甚至于十几年前就要做的事情拖到明天去做的习惯，正在啃噬你意志中的重要部分，除非你革除了这个坏习惯，否则你将难以取得任何成就。

拿破仑·希尔曾经聘用了一位年轻的小姐当助手，替他拆阅、分类及回复他的大部分私人信件。当时，她的工作是听拿破仑·希尔口述，记录信的内容。她的薪水和其他从事相类似工作的人大约相同。有一天，拿破仑·希尔口述了下面这句格言。并要求她用打字机把它打下来：“记住：你唯一的限制就是你自己脑海中所设立的那个限制。”

当她把打好的纸张交还给拿破仑·希尔时，她说：“你的格言使我获得了一个想法，对你、我都很有价值。”

这件事并未在拿破仑·希尔脑中留下特别深刻的印象，但从那天起，拿破仑·希尔可以看得出来，这件事在她脑中留下了极为深刻的印象。她开始在用完晚餐后回到办公室来，并且从事不是她份内而且也没有报酬的工作。她开始把写好的回信送到拿破仑·希尔的办公桌来。

她已经研究过拿破仑·希尔的风格，因此，这些信回复得跟拿破仑·希尔自己所能写的完全一样好；有时甚至更好。她一直保持着这个习惯，直到拿破仑·希尔的私人秘书辞职为止。当拿破仑·希尔开始找人来补这位男秘书的空缺时，他很自然地想到这位小姐。但在拿破仑·希尔还未正式给她这项职位之前，她已经主动地接收了这项职位。由于她在下班之后，以及没有支领加班费的情况下，对自己加以训练，终于使自

已有资格出任拿破仑·希尔属下人员中最好的一个职位。

但尚不只如此而已。这位年轻小姐的办事效率太高了，因此引起其他人的注意，开始提供很好的职位请她担任。拿破仑·希尔已经多次提高她的薪水，她的薪水现在已是她当初来拿破仑·希尔这儿当一名普通速记员薪水的四倍。对这件事拿破仑·希尔实在是束手无策，因为她使自己变得对拿破仑·希尔极有价值，因此，拿破仑·希尔不能失去她做自己的帮手。

这就是进取心。另外值得注意的是，这位年轻的小姐的进取心，除了使她的薪水大为增加外，还为她带来一个莫大的好处。在她身上，已经发展出来一种愉快的精神，为她带来其他速记员永远无法领会的幸福感。她的工作已经不是工作了——而是一个极为有趣的游戏，由她自己去玩。甚至即使比一般的速记员提早来到办公室，而且在她们一听到钟敲五点钟而下班之后，她还留在办公室内，但是，比较起来，感觉上，她的工作时间反而比其他工作人员为短。对于喜欢份内工作的人来说，辛勤工作的时间并不难挨。

富人决不让不满埋葬自己

志愿是由不满而来。有这开始，便有一种梦想，接着是勇敢的努力，把现状和梦想中间的鸿沟连络起来。

如果你感觉不满，你环顾左右前后，就能看出许多可能发展的事物来。这些可能性起初似乎是一些模糊的臆想。因此，如果你想发展你的志向，便必须训练善用你的想象能力。

如果你有梦想，即算不能实现，也还是有其价值的，因为此种梦想可使你看到许多可能的机会，是别人所未见到的。

在富人的童年时代大都是充满了各种幼稚的梦想。钢铁大王卡耐基 15 岁的时候，便对他那 9 岁的小弟弟汤姆谈论他的种种希望和志向。他说假如他们长大些，他要如何组织一个卡耐基兄弟公司，赚很多的钱，以便能够替父母买一辆马车。

他们天天玩着这种游戏，自然而然地他们内心便保持着许多梦想。这种“假如”的游戏，总是催促他往前工作；等到机会真正来了的时候，他便在现实中抓着，正如他在理想

中抓着一样，最后他总是能将理想变为现实。

“你以为我做了司机便满足了吗？我的心愿是做铁路公司的总经理。”但是说这句话的青年在当时还没有做到司机，他在铁路上做了两年事之后，还只是在一辆三等火车上做一个加煤炭的工人，月薪 40 元。他说上面的那句话，是因为一个铁路上的老手激起他说的。那个老手对他说：“你现在做了添加煤炭的工人，就以为自己是发财了吗？但是我老实告诉你吧！你现在这个位置要再做四、五年然后才会升为大约月薪 100 元的司机；如果你幸运地不被开除的话，就可以一生安然地做司机。”

听这个话的青年便是佛里兰。他听说自己可以得到一个安稳的工作，并不乐观。他所说的话，后来真的做到了；他一步一步地努力，后来做到大都会电车公司的总经理，因为他不满于一种安全稳定的工作。

志愿是由不满而来。有这开始，便有一种梦想，接着是勇敢的努力，把现状和梦想中间的鸿沟连络起来。

伟大的人物并不是空洞的梦想者。他们将来的志向是根植于确切的事实的。他们是凭借着有目标的梦想使他们产生不满，因不满而刺激他们加劲地奋斗以求成功。

如果你并不觉得不满意，你便不会想改进你的现状，也就不会有一种光明前途的理想。但是，如果你有了理想便满足了，便把理想作为实际生活失望中的一种安慰，那就错了。理想的用处，就是因其能以现在的事实，衬托出其将来的可能性。

如果你自满于这种理想上的成就，那实在是你进步的障碍，甜蜜的理想，必须同时有一种想改革现状使之接近于理

想的动力相伴随。

理想可以作为一种刺激，因为理想可以把你的现在和将来的大区别摆在眼前。理想之于人，应当象是一种挑战，催促他改进现有的状况。如果他只是空想着成为一个大人物，或是以为自己已经是一个大人物，那么，他便永无任何改进。那么，实际上他应当怎样前进呢？

聪明的人，最初要划出路线来，照着路线从他现在的地位达到他想得到的地位。他在中途竖立许多小目标。对于最近的目标积极付出努力进行，因为这可以在比较短的时间内实现。他达到这个小目标的时候，觉得有了进步，便感到很高兴，然后休息一会，又鼓起劲来，竖起第二个目标，向着那里前进。

最后的大目标距离很远，恐怕只能隐约看见。最高的目标当然是模糊的，因为比起低的目标要远多了。人生好像是爬山一样。你最先必须有一种达到山顶的强烈欲念。但是如果你只是想，只知不满于你现在是站在山谷中，你还是不会到达山顶的。你只是悠闲地望着山顶，或是想象着你已经到了那里，那你也绝不能达到山顶的。你必须鼓起劲来，努力工作。

如果你只望着山顶，糊里糊涂地往上爬，不管前进的岩石，那么，你也不会达到山顶，你必须当心你眼前的脚步。你的目的地是山顶，山顶有时清楚，有时模糊，有时完全看不见，但是不管看见看不见，总可以给你最后的目标。你所要时时注意的是眼前的步骤——如何越过石头，如何跳过溪流，如何绕过山脚，如何免得从绝壁滑下去。

许华勃是一个自己奋斗的乡间孩子，后来曾经做过许多

总统的顾问，他认为无止境的活动才是人生的目的，人生的终结。他说：“某次有人问我，一个大商人是否有达到他目的的时候。我回答说：‘如果一个人有达到他目的的时候，他便不是一个大商人了。’有成就的人总是永远前进的，直到肉体无生命的时候。”

人类的愿望，始于不满足。

不满足是表示你需要较好的东西。你要注意这种标记，因为它可以催促你向着好的方面进行。

不可怨天尤人，把你的不幸归咎于别人或外界的环境，由此而发泄你的不满足。你应当让不满激发你，采取一种广阔的人生观。

志向并不是一种天赋的秘密，你应当想象到将来种种的发展，继而发展出你的志向。

不可做一个空泛的梦想者。要晓得如何切实前进，从你现在的地位，向着你想要达到的地位前进。

你要真实地认清你自己，“你将来想做什么人，要看看你现在是什么人。”

目标要能刺激你把现在的工作做好。要把眼前的问题解决，才能够向着目标前进。

把目标作为你的一个向导，决定你进行时的种种问题。

不要总是想达到目的时的那种满足，或是那个终结的时期。一种志愿的成功应当刺激你进行第二个志愿。

富人能将批评当作最好的借鉴

别人的批评是极可贵的，可以显示出你正处于什么地位，但你得切记不可在那个地位上停着不动。

康能曾经受过打击。他第一次在美国众议院演讲的时候，被言辞犀利的新泽西州的代表菲尔卜斯中途这样讥讽了一句：“这位从伊利诺州来的先生，恐怕口袋里装的是燕麦吧？”

全院的人听了便哄堂大笑，假如被讥讽的是一个脸皮薄的人，恐怕就会不知所措了，但是康能却不然，他外表虽然粗犷，但内心却明白这句话是事实。

“我不仅口袋里有燕麦，而且头发里藏着种子。我们西部人大都是这样乡土味儿，不过我们的种子是好的，能够长出好苗来。”

康能因这次的反驳，以致全国闻名，而大众都称他为“伊利诺州的种子议员”。他能够使别人的讥讽变为称赞和同情，因为他谙熟一种自贬的方法，这种方法我们人人都可以很容易学得的。

他晓得从批评声浪中逃走是不好的。批评就好象一只狗

一样，狗看见你怕它，便愈加追赶你，恐吓你。如果某种批评把你吓住了，你便日夜都痛苦不安。但是如果你回转头来对着狗，狗便不再吠叫了，反而摇着尾巴，让你来抚摸。只要你正面迎击对你的批评，到头来，它反而会为你所溶化、克服。我们之所以怕批评，是因为批评乃是真的事实，愈真实则我们愈害羞而想逃避。然而批评之所以可贵，便是因为里面包含着真实的缘故。

别人批评康能好象草包，他并不害羞、逃避，自己望一望，承认自己比别人还是土头土脑些。不过在他粗野的外表的里面，能显出他是一个纯正的人。

如果我们时时努力改进我们人格上的种种缺点，则我们便没有空闲的时间去对于那些细节过于斤斤计较了。

凡是有头脑的人总是时时警惕自个儿不是完美的人，他晓得他自己确有许多缺点。批评是揭发这种缺点的一种好方法，是我们所应当欢迎的。

我们应当练习不可脸皮薄。我们不可对一点小小不快的批评就忧心忡忡，差不多全身要崩溃了，不过同时有点很重要的，便是我们对于批评不可脸皮太厚，以至不知我们的言事行为有哪些地方是别人所不喜欢的。脸皮不可太薄，也不可太厚……我们要利用别人的批评以求自己进步，第一步就是要能够得到这种平衡。批评我们的即使是我们的仇敌，或是想侮辱我们以掩饰他自己的弱点，那又何妨呢？无论批评者的动机如何，我们总可以利用批评用为改进自己的一种指南。的确，敌人的批评比朋友的批评还可贵些。

批评你的人或许存心不良，但是其批评的事实却可能是真的。他或许是想害你，但是如果他的批评能使你改进，对

你反而更有助益。你如果因他的批评而自己丧气，那就让他诡计得逞了。

大多数的人都是愚蠢的。我们希望别人重视我们，只要做了什么事，就希望获得别人称赞。如果别人说我们的错处，便觉得受了委屈，或怒气冲天。于是，朋友们往往不敢说我们的弱点，他们或者是称赞，或者是默默无语。

对于我们进行反面批评的，大半是那些不喜欢我们的人，或是想伤害我们的人。因为这个缘故，所以对于这样的批评是可以不去理会的。但是从反面来看，如果我们是聪明人，就会利用这种批评来改进自己，而认为这是一件很合算的事。

一个粗鲁的警察，或是经常奔波在外的业务员，常常以为自己居于特殊的地位，而侮辱别人。只要你晓得如何对付批评的人，那么，对于这种傲慢的行为，你就不会觉得受屈，或是认为对抗有损自己的身份了。甚至有些身居高位的人，也好像业务员一样，侮辱那些较低一级的人。一个人对于这种侮辱的反应如何，就可以衡量他处世如何。

侮辱人的轻视态度和朋友好意的玩笑是不同的。但是，即使是开玩笑也可以指出我们的缺点来。罗斯福晓得如何对付朋友们的开玩笑。他借着朋友们的玩笑，把自己的身体锻炼好了，但是他并不幻想着自己的体力是比当地的本土人物还要胜一筹。他老实地承认他们比他高超些。

有一天他在培德兰同几个人砍树清理一块空地出来建造房子，到晚上工作完毕时候，工头问他们一日工作的成绩如何。他听见有一个工人答道：“皮尔砍了 53 株，我砍了 49 株，罗斯福咬下了 17 株。”罗斯福回想起他所砍的那些树真

好象海狸咬下的一样，便禁不住笑起来。他老老实实在地承认他砍的树实在是比不上他的同伴们。

还有一次罗斯福在培德兰开牧场的时候，他想猎杀白山羊。他听说在科亚有一个会打猎的，名叫难尔斯，罗斯福写信给他，请他做打猎的向导。

信的最后几句这样说：“如果我出来打猎，你相信我会打着一只山羊吗？”

那个打猎的回信，就写在他的信的背面：“如果我出来打猎，你相信我会打着一只山羊吗？”

但是罗斯福回电仍旧请他做向导。

奉承罗斯福的人实在不知其数，但罗斯福晓得从一个粗野而讲老实话的人那里，比一个只知一味奉承的人那里所学的一定要多些。即使是别人的批评很鲁莽，也还是可以利用来改进自己。

大人物难免也要受到不公平的批评、无理由的侮辱，以及恶意的诽谤。人人崇拜的民权主义的偶像杰弗逊曾经毫无防备地被人用泥团打过。一个为公家做事的人，如果不受当时人们的侮辱和嫉恨，便不是一个政界上的大人物。

人人都是有仇敌的。大人物所树立的仇敌要比一般人多。不过敌人的数目多是无关紧要的，因为伟人常能利用敌人的攻击来更好地宣传自己。

敌人的批评，多半是对的。小人就以为无论自己对不对，总要设法来替自己辩护，于是渐渐养成一种自以为是的观念。”硬头皮的人总是那些思想简单，智力有限的人。”

别人的批评是极可贵的，可以显示出你正处于什么地位，但你得切记不可在那个地位上停着不动。

别人批评的时候，要欣然接受并作为你前进的向导，不可作为你失败的遁词。

要以客观的态度来衡量别人的批评。不要衡量其究竟伤害你到什么程度，或是别人批评你的动机究竟如何。

利用别人的批评来看清自己的行为，看出你究竟是对还是错。如果你是错了，便修正过来；如果你本来是对的，便不必牵挂着别人的批评而感觉不安。

拿破仑·希尔认为别人批评的时候，不要养成一种感觉自己受逼迫的习惯。无论怎样，如果你的仇敌能指出一条路打破你的自负心，使你能够改进，那么，他实在是帮了你的大忙。

富人法则八：

创新

富人用创新来寻求发展

超市的兴起，是对传统的店员站柜台的经营形式的一次革命。

创新是人最重要的能力之一。没有思维中的创新就没有实践中的创新。没有实践中创新，何谈创富目标的实现呢？

首先，我们要知道，创新是人最重要、最宝贵、层次最高的能力之一。它指人产生新思想，创造新生物的能力，也就是说它是人的认识能力和实践能力的结合。如果让你举出创新的例子，可能你会脱口而出：爱迪生发明留声机、贝尔发明电话，某医学家研制成治疗某疑难病的药品，某物理学家发现了一个自然规律。的确，这是创新。但创新不是某些行业的专利品，也不是只有科学家，艺术家才具备。

那么，什么是创新呢？

一个低收入的家庭订出一项计划，使孩子能进一流的大学。这就是创新。

一个家庭设法将附近脏乱的街道变成邻近最美的地区。这也是创新。

想法子简化资料的保存，或向“没有希望”的顾客推销，或让孩子做有建设的活动，或使员工真心喜爱他们的工

作，或防止一场口角的发生，这些都是很实际的每天都会发生的创新的实例。

可见创新并不难，只要我们潜下心来，就会在身边发现它。对某一个人而言，创新可能是指发现一个新的星体，对另一个人来说，可能就是打网球，更有甚者只是试试新玩意而已。心理学家马斯洛认为，煮一碗第一流的汤比画一幅次级的图画更有创新性。

因此要想在事业上有所成就，让生活富有新意，我们就需要时时挖掘、提高自己的创新能力。

要走创富之路，不可不具备创新能力，尤其是在今天这样激烈竞争的时代里，墨守成规必然落伍，必然在创富中被淘汰。在美国，大多数经济上的成功者都具有创新能力。很多人对此可能很不服气，因为这些成功者的创新招数说出来并不惊天动地，很多普通人也不难想得出。我们承认，很多创新的东西确实很简单，值得深究的是为什么如此简单的东西有人能想到，有人却想不到？

下面是给读者举的一些具体实例，希望你能从中受到启迪，走上致富之路。

超市的兴起，是对传统的店员站柜台的经营形式的一次革命。第一个敢吃螃蟹的人，就是田纳西州曼菲斯的克莱伦斯·桑德。

某日，桑德看到人们在当时新兴的快餐馆排长龙选菜吃，猛然，他灵感顿现：能不能在杂货店里也采取这种让顾客随意挑选，然后进行包装的经营形式呢？

他高兴地把这个念头讲给老板听，不料竟遭到老板的大声斥责：“收回你这个愚蠢的主意吧，怎么能让顾客自己选

“某些人生来就是坏坯子。”

“如有可能，还需要更多的监狱呢！”

“难道你没有看到今天报上谋杀案的报道吗？”

还有人提出必须有监狱，警察和狱卒才有工作做。

接着说：“你们说了各种不能废除的理由。现在，我们来试着相信可以废除监狱，假设可以废除，我们该如何着手。”

大家有点勉强地把它当成试验，沉静了一会儿，才有人犹豫地说：

“成立更多的青年活动中心可以减少犯罪事件。”

不久，这群在 10 分钟以前坚持反对意见的人，开始热心地参与了。

“要消除贫穷，大部分的犯罪都起源于低收入的阶层。”

“要能辨认、疏导有犯罪倾向的人。”

“借手术方法来医治某些罪犯。”

总共提出了 78 种构想。

这个实验的重要性是：当你相信某一件事不可能做到时，你的大脑就会为你打出种种做不到的理由。但是，当你相信——真正地相信，某一种事确实可以做到，你的大脑就会帮你找出能做到的各种方法。因此，创新并不难，只要你肯动脑筋去思考；成功创富并不是可望而不可及，只要你肯运用你的头脑。

人们为了取得对尚未认识的事物的认识，总要探索前人没有运用过的思维方法，寻求没有先例的办法和措施去分析认识事物，从事获得新的认识和方法，从而锻炼和提高人的认识能力。

在实践中，运用创新性思维，提出的一个又一个新的观念，形成的一种又一种新的理论，作出的一次又一次新的发明和创造，都将不断地增加人类的知识总量，丰富人类的知识宝库，使人类去认识越来越多的事物，为人类实现由“必然王国”向“自由王国”和“幸福乐园”的飞跃创造条件。

创新性满足人类已有的知识经验，努力探索客观世界中尚未被认识的事物的规律，从而为人们的实践活动开辟新领域、打开新局面。没有创新性思维，没有勇于探索和创新的精神，人类的实践活动只能停留在原有水平上，人类社会就不可能在创新中发展，开拓中前进，必然陷入停滞甚至倒退的状态。

提到创新，有些人总是觉得神秘，似乎它只有极少数人才能办到。其实，创新有大有小，内容和形式可以各不相同。创新活动已经不仅是科学家、发明家的事，它已经深入到普通人的生活中，很多人都可以进行创新性的活动，生活、工作的各个方面都可以迸发出创造的火花。人们的事业上新的追求、新的理想、新的目标会不断产生，在为新的事业创造奋斗中，实现了这些新的追求、理想、目标，就会产生新的幸福。创新是永无止境的，人类的幸福是没有终点的，人类幸福的实现是一个不断发展、不断创造的过程。

人的可贵之处在于创造性的思维。一个有所作为的人只有通过有所创造，为人类作出了自己的贡献，才能体会到人生的真正价值和真正幸福。创新思维在实践中的成功，更可以使人享受到人类的最大幸福，并激励人们以更大的热情去继续从事创造性实践，为我们的事业作出更大的贡献，实现

人类的更大价值。

创新和幸福是什么关系？创新是力量、自由及幸福的源泉。英国著名哲学家罗素把创新看作是“快乐的生活”，是“一种根本的快乐”。

为什么说创新是人类获得新的幸福的源泉和动力？我们知道，幸福是人们在物质生产和精神生产的实践中，由于感受和理解到所追求的目标的实现而得到的精神上的满足。然而怎样才能满足人们物质生活和精神生活的需要呢？要靠劳动、靠工作，为事业奋斗。而人们需要的内容是不断发展的，需要的层次是不断提高的，旧的需要满足了，又会产生新的需要；低层次的需要满足了，又会产生高层次的需要。要满足人们不断提高的需要满足了，实现人们对幸福的追求，就要靠创新。社会的进步在于创新，人的幸福和成功与否也在于创新。

世界上因创新而获成功的人简直就是不胜枚举。

法国美容品制造师伊夫·洛列是靠经营花卉发家的，他在一次新闻发布会上感触颇深地说道：

“能有今天，我当然不会忘记希尔先生，他的课程教给了我一个司空见惯的秘诀，而这个秘诀我尽管经常与它擦肩而过，但过去却未能予以足够的重视，也没有把它当作一回事来对待。而现在我却要说，创新的确是一种美丽的奇迹。”

伊夫·洛列从开始生产美容品，到他拥有 960 家分号，各个企业在全世界星罗棋布仅用了 20 年时间。

伊夫·洛列生意兴旺，财源茂盛，摘取了美容品和护肤品的桂冠。他的企业是唯一使法国最大的化妆品公司“劳雷阿尔”惶惶不可终日的竞争对手。

这一切成就，伊夫·洛列是悄无声息地取得的，在发展阶段几乎未曾引起竞争者的警觉。

他的成功有赖于他的创新精神。

一次偶然的机会伊夫·洛列从一位年迈女医师那里得到了一种专治痔疮的特效药膏秘方。这个秘方令他产生了浓厚的兴趣，于是，他根据这个药方，研制出一种植物香脂，并开始挨门挨户地去推销这种产品。

有一天，洛列灵机一动，何不在《这儿是巴黎》杂志上刊登一则商品广告呢？如果在广告上附上邮购优惠单，说不定会有效地促销产品。

这一大胆尝试让洛列获得了意想不到的成功，当他的朋友还在为他的巨额广告投资惴惴不安时，他的产品却开始在巴黎畅销起来，原以为会泥牛入海的广告费用与其获得利润相比，显得轻如鸿毛。

当时，人们认为用植物和花卉制造的美容品毫无前途，几乎没有人愿意在这方面投入资金，而洛列却反其道而行之，对此产生了一种奇特的迷恋之情。洛列开始小批量地生产美容霜，他独创的邮购销售方式又让他获得巨大成功。在极短的时间内，洛列通这种销售方式，顺利地推销了 70 多万瓶美容品。

如果说用植物制造美容品是洛列的一种尝试，那么，采用邮购的销售方式，则是他的一种创举。

时至今日，邮购商品已不足为奇了，但在当时，这却是行之所未行。

洛列创办了他的第一家工厂，并在巴黎的奥斯曼大街开设了他的第一家商店，开始大量生产和销售美容品。

伊夫·洛列对他的职员说：

“我们的每一位女顾客都是王后，她们应该获得象王后那样的服务。”

为了达到这个宗旨，他打破销售学的一切常规，采用了邮售化妆品的方式。

公司收到邮购单后，几天之内即把商品邮给买主，同时赠送一件礼品和一封建议信，并附带制造商和蔼可亲的笑容。

邮购几乎占了洛列全部营业额的 50%。

洛列式邮购手续简单，顾客只需寄上地址便可加入“洛列美容俱乐部”，并很快收到样品、价格表和使用说明书。

这种经营方式对那些工作繁忙或离商业区较远的妇女来说无疑是非常理想的。如今，通过邮购方式从洛列俱乐部获取口红、描眉膏、唇膏、洗澡香波和美容护肤霜的妇女已达 6 亿人次。

伊夫·洛列通过邮售建立与顾客的固定联系。他的公司每年收到 8 千余万封函件。有些简直同私人信件没有两样，附着照片和亲笔签名，信中叙友情，表信任，写得亲切感人。当然，公司的建议信往往写得十分中肯，绝无生硬地招揽顾客之嫌。这些信件中总是反复地告诉订购者：美容霜并非万能，有节奏地生活是最佳的化妆品。而不象其他商品广告那样，把自己的产品说的天花乱坠，功效无与伦比。

如今，伊夫·洛列已经拥有 400 余种美容系列产品和 800 万名忠实的女顾客。

伊夫·洛列经过辛勤的劳动和艰苦的思考，找到了走向成功的突破口和契机。化妆品市场竞争的激烈程度令人触目

惊心，如果亦步亦趋，墨守陈规，那肯定只能成为落伍者。

伊夫·洛列设计出与强大的竞争对手完全不同的产品——植物花卉美容品，使化妆用品低档化、大众化，满足众多新、老顾客的需要，所以他把竞争对手远远地抛在了后面。

洛列力求同中求异别出机杼，另寻蹊径，打破传统的销售方式，采全新的销售方式——邮售，赢得了为数众多的固定顾客，从而为不断扩大生产打下了坚实基础。

洛列的经历正好证实了：“如果你想迅速致富，那么你最好去找一条捷径，不要在摩肩接踵的人流中去拥挤。”

其实创新真的是一条捷径，在创新中发展，往往收到意想不到的效果。

吉列经过多年的艰苦探索，于1903年研究出一种替代传统剃刀的安全的剃须工具，他将其称之为安全剃刀。尽管这只是一种小商品，但它十分适应男士的需求，因为它既便于携带，又比传统剃刀安全。

从道理说这种剃刀应该很畅销才对，岂料销售状况奇惨，整整一年只卖出53把，刀片也才销出170多片。

吉列经过认真的总结和思考后，制定出了一系列的谋略。他首先请一位温画家给产品设计了几幅漫画，以生动而幽默的形象突出了安全剃刀的特点。其中有两幅最引人注目：一幅画有一个长满胡子的黑人，他正含情脉脉地与一位年轻小姐谈情说爱。这位小姐一只手指着男朋友的胡子，另一只手摸着自己光滑的脸腮，显出很厌恶的表情。另一幅画上，那男子的眼光惊奇地盯着一把吉列安全剃刀。

吉列将这几幅宣传漫画张贴在火车站、戏院门前、商店

两旁，乃至街头上，使过往行人均能看到。此举果然效果很好，第二年剃刀卖掉近4万把，刀片30万片。此后，销售量每年都要大幅度地增长。吉列安全剃刀很快便广为男士使用了。

以漫画促销，并辅以一系列其它创新，最终成为一个成功者，这就是创新带给吉列的奇效。

创意，是经营者通向富有的捷径，企业家的高低优劣之分也往往因此而产生。

茫茫商海，千帆竞渡，但只有那些有独辟蹊径的开拓精神的水手，才能迅速抵达彼岸。

“零竞争”并不是说没有竞争，而是竞争比较小。创富者在较小的竞争中更容易成功。那么如何达到“零竞争”呢？答案只有一个：创新。

当你驰骋在你最新开拓的那片天空时，你会意识到你的对手已经被你一一挫败，你正处于零竞争之中。

“我的成功秘诀很简单，那就是永远做一个不向现实妥协的叛逆者。”

这是美国实业家罗宾·维勒的话。

罗宾·维勒的言行是一致的。

当全美短帮皮靴成为一种流行时尚的时候，每个从事皮靴业的商家几乎都趋之若鹜地抢着制造短皮靴供应各个百货商店，他们认为赶着大潮流走要省力得多。

罗宾当时经营着一家小规模皮鞋工场，只有十几个雇工。

他深知自己的工场规模小，要挣到大笔的钱绝非易事。自己薄弱的资本、微小的规模，根本不足以和强大的同行相

抗衡。而如何在市场竞争中获得主动权，争取有利地位呢？

罗宾选择了两条道路：

一是在皮鞋的用料上着眼。就是提高鞋料成本，使自己工场的皮鞋在质量上胜人一筹。然而，这条道路在白热化的市场竞争中行走起来是很困难的，因为自己的产品本来就比别人少得多，成本自然就比别人高了，如果再提高成本，那么获利有减无增。显然，这条道路是行不通的。

二是着手皮鞋款式改革，以新领先。罗宾认为这个方法不失妥当，只要自己能够翻出新花样、新款式，不断变换，不断创新，着着占人之先，就可以打开一条出路，如果自己创造设计的新款式为顾客所钟爱，那么利润就会接踵而至。

经过一番深思熟虑，罗宾决定走第二条道路。

他立即召开了一个皮鞋款式改革会议，要求工场的十几个工人各竭其能地设计新款式鞋样。

为了激发工人的创新积极性，罗宾规定了一个奖励办法：凡是所设计的新款鞋样被工场采用的设计者，可立即获得 1000 美元的奖金；所设计的鞋样通过改良可以被采用，设计者可获 500 美元奖金；即使设计的鞋样不能被采用，只要其设计别出心裁，均可获 100 美元奖金。

同时，他即席设立了一个设计委员会，由五名熟练的造鞋工人任委员，每个委员每月例外支取 100 美元。

这样一来，这家袖珍皮鞋工场里，马上掀起了一阵皮鞋款式设计热潮，不到一个月，设计委员会就收到 40 多种设计草样，采用了其中三种款式较别致的鞋样。立即召集全体大会，给这三名设计者颁发了奖金。

罗宾的皮鞋工场就根据这 3 个新款式来试行生产了。

第一次出品是每种新式各制皮鞋 1000 双，立即将其送往各大城市推销。

顾客见到这些款式新颖的皮鞋，立即掀起了一种购买热潮。

两星期后，罗宾的皮鞋工场收到 2700 多份数量庞大的订单，这使得罗宾终日忙于出入各大百货公司经理室大门，跟他们签订合约。

因为订货的公司多了，罗宾的皮鞋工场逐渐扩大起来，3 年之后，他已经拥有 18 间规模庞大的皮鞋工场了。

不久危机又出现了，当皮鞋工场一多起来，做皮鞋的技工便显得供不应求了。最令罗宾头疼的情形是别的皮鞋工场尽可能地把工资提高，挽留自己的工人，即便罗宾出重资，也难以把其他工场的工人拉出来。缺乏工人对罗宾来说是一道致命的难关。因为他接到了不少订单，即无法给买主及时供货，而这将意味着他得赔偿巨额的违约损失。

罗宾忧心忡忡。

他又召集 18 间皮鞋工场的工人召开了一次会议。他始终相信，集思广益，可以解决一切棘手的问题。

罗宾把没有工人可雇用的难题诉诸大家，要求大家各尽其力地寻找解决途径，并且重宣布了以前那个动脑筋有奖的办法。

会场一片沉默，与会者都陷入思考之中，搜索枯肠想办法。

过了一会儿，有一个小工举起右手请求发言，罗宾嘉许之后，他站起来怯生生地说：

“罗宾先生，我以为雇请不到工人无关紧要，我们可用

机器来制造皮鞋。”

罗宾还来不及表示意见，就有人嘲笑那个小工：

“孩子，用什么机器来造鞋呀？你是不是可以造一种这样的机器呢？”

那小工窘得满面通红，惴惴不安地坐了下去。

罗宾却走到他身边，请他站起来，然后挽着他的手走到主席台上，朗声说道：

“诸位，这孩子没有说错，虽然他还没有造出一种造皮鞋的机器，但他这个办法却很重要，大有用处，只要我们围绕这个概念想办法，问题定会迎刃而解。”

“我们永远不能安于现状，思维不要局限于一定的桎梏中，这才是我们永远能够不断创新的动力。现在，我宣告这个孩子可获得 500 美元的奖金。”

经过四个多月的研究和实验，罗宾的皮鞋工场的大量工作就已被机器取而代之了。

罗宾·维勒的名字，在美国商业界，就如一盏耀眼的明灯，他的成功，与他时时保持锐意创新的精神是密不可分的。

创新，就是发别人所未发，就是走在别人的前面，就是永远动脑筋思考前面要走的路。创新有时也要敢于冒险，更要敢于承担失败的危险。

富人积极发展创新思维

多留心生活，一点小事可能就是将你
引上成功之路的千载难逢的机遇。

你并不是一个全能的富有创新思维的人，但你却可以发展自己所有的创新潜能，从而对你的创富有所助益。

在激烈多变的市场竞争中，创新最能出奇制胜，使你迅速脱颖而出。创新并不需要天才，创新就在生活之中。所以创新的关键在于发展创新思维。那么发展创新思维不妨从以下几个方面开始：

生活是五彩缤纷，千变万化的，其中蕴藏着许多机会，关键在于你是否有发现它的眼睛。日本的一个普通人石桥正二郎，就因注意观察生活而走上了创富之路。

石桥正郎无职无业，境况窘迫，但他并未因此而妄自菲薄。他懂得事在人为，只要自己勤动脑筋，总会想出好的发财点子来。为此，他睁大眼睛，认真致地观察人们的生活，不停地转动着他的大脑进行思考。

当时，日本流行一种“日本胶底布鞋”，它在普通布鞋的底部粘上了一层薄薄的橡胶皮，人们穿着它，就像穿布鞋一样舒服。而与普通布鞋相比，它的优点是能隔湿，踩在潮



湿、有点儿水的地方不会湿脚，因此很受消费者欢迎，在市场上卖得挺红火。

这种胶布鞋的畅销，引起了石桥正二郎的注意，他想，如果自己能搭上这趟快车，也许就能做成一件事。于是，他细心地对这种鞋进行了一番研究，并特意穿上这种鞋到处走一走，寻找穿这种鞋的感觉，以便发现它的可改进之处。

他知道，要搭上这列快车，必须在这列快车上装上自己的东西。否则，它便会和自己无缘。

不外，石桥正二郎就发现：这种鞋由于胶皮太薄，地下的积水稍高于胶皮厚度，水便会渗入鞋内。此外，走路溅起的水花也会打湿鞋帮，使鞋子湿漉漉的穿起来很不舒服。

消费者的不便就是生意人的机会。

针对这个并不起眼的“欠缺”，石桥正二郎想：“如果把橡胶再向上面延伸一些，人们穿起来不是会很方便吗？”想到这里，他高兴得几乎要蹦起来。

之后，石桥正二郎急忙把这一设想申请了新型专利，旋即进行独家生产。改进后的布鞋由于加高了胶底，真正做到了既有布鞋的舒适、方便，又有套鞋的防水功能，因此更受消费者的欢迎，购买者络绎不绝，仅在专利的保护期内就售出了两亿多双。

原为无业人员的石桥正二郎，凭借这项专利，一举开创了在日本颇有名气的“石桥株式会社”，当上了令人羡慕的大老板。

灵感是思想的火花，往往一闪而逝，但它常常是创新的绝好材料，所以必须捉住你闪动的灵感，从而达到创新的目的。

一天，拍立得公司的总经理正在给女儿照相，女儿不耐烦地问，什么时候可以见到照片。兰德耐心地解释，冲洗照片需要一段时间。说话时他突然想到，照相术中存在的一个问题：为什么要等上好几个小时，甚至几天才能看到照片呢？

如果能当场把照片冲洗出来，这将是照相术的一次革命。难题在一两分钟之内，就在照相机里把底片冲洗好，能适应 0°C 到 110°C 的气温，而且用干燥的方法冲洗底片。

兰德必须掌握解决所有这些问题的方法。他以令人难以置信的速度开始工作。六个月之内，就把基本的问题解决了。

诚如他的一名助理所说：“我敢打赌，即使 100 个博士，10 年间毫不间断地工作，也没有办法重演兰德的成绩。”这话并不夸张。

但兰德自己无法解释他所经验过的发明过程。他相信人类和其他动物质的基本区别，就在人的创造能力。

“你能想象吗？”他问，“一个猿猴发明一个箭头？”

有好多人说，现代人已经在科学上找到一项新工具，能够代替人创造发明，他对这种说法感到十分不耐烦。他倒是相信，发明是人类很早很早就有了的能力，只是至今还一点都弄不清楚它究竟是怎么回事。

“我发现，”兰德说：“当我快要找到一个问题的答案时，极重要的是，专心工作一段长时间。在这个时候，一种本能的反应似乎就出现了。在你的潜意识里容纳了这么多可变的因素，你不能容许被打断。如果你被打断了，你可能要花上一年的时间才能重建这 60 个小时打下的基础。”

他的一个最接近的助手是专门研究 60 秒照相术的。她是普林斯顿一位数学教授的女儿，名叫密萝·摩丝，摩丝小姐后来成为拍立得黑白底片研究部门的主任。兰德说她有许多重要的贡献，尤其在软片方面。

60 照相术所用化学原料和技术等，仍然是个商业秘密。他们在调制配方的时候，药瓶上只写着代号而已。

60 相机成功推出之后，兰德想尽快把它推销到市场去。难题是怎样推销。

兰德和他的助理还请来哈佛大学商业学院的市场专家，一起研讨对策，有一阵子还真想有意采取沿门推销的方式。

但是后来，他们倒觉得用一般的销售方式就行了，他们请了一个声望很高的人来推销，他名叫何拉·布茨。

布茨一见兰德的照相机立即狂热起来。他在 1948 年加入拍立得公司，成为它的副董事长之一，并且身兼总经理；他不只替拍立得带来他响亮名气，而他个人在推销方面，又显示了极高的才华。

他没有利用什么推销组织就把照相机卖了出去，他花的广告费用这么少，似乎连在波士顿一地做广告都不够。

布茨跟他的推销主任罗勃曼想出了一个办法。他们在每个大城市选上一家百货公司，给他们 30 天推销兰德照相机的专卖时间，条件是百货公司要在报纸上大做广告，拍立得只是从旁协助；而且要在百货公司里大事推销。

当兰德照相机首次在波士顿一家大百货公司上市，大家争相抢购，以至于忙碌的店员不小心把一些没有零件的展览品也卖了出去。

这种势头促使拍立得大量生产。布茨在迈阿密用了个别

开生面的推销方法。他想到让那些迈阿密来度假的有钱人买照相机，因为他们来自美国各地，等他们回去的时候，无形中就成了兰德照相机的宣传员。

为了加强效果，布茨雇了一些妙龄女郎和一些救生员，在游泳池和海滩附近，使用兰德照相机照相，然后把照片送给那些吃惊的游客。几个星期之内，迈阿密商店里的兰德相机被抢购一空。

兰德一再要求他的设计人员设计出一种又轻又方便的照相机，使得大家都想拥有一部。他预测总有一天，1亿美国人携带兰德相机，就象身上的皮夹，腕上的手表一样普遍。他相信，等60秒相机变得这么方便的时候，每一个拥有相机的人，一天至少就会照一张相，不论做生意、旅行，或在家，都要照上一张。等到那一天，卖出的软片将是目前的两倍。

兰德深信，拍立得的规模有一天将会比今天至少大5倍或10倍。

兰德公司的辉煌证明了一个简单的道理：每一个灵感是新构想，抓住它，你就能成功。

可以肯定的说，几乎每一个成功者都是在充分发挥了自己优势的基础上取得成功的。有时，我们无意中的一个小主意可能会带来创富的大好机会，不妨试试看。

有许许多多成功的范例，都是由现实生活中小事所触发的灵感引起的。

G. 克鲁姆是位美国印第安人，他是炸马铃薯片的发明者。1853年，克鲁姆在萨拉托加市高级餐馆中提任厨师。一天晚上，来了位法国人，他吹毛求疵总挑剔克鲁姆的菜不



够味，特别是油炸食品太厚，无法下咽，令人恶心。克鲁姆气愤之余，随手拿起一个马铃薯，切成极薄的片，骂了一句便扔进了沸油中，结果好吃极了。不久，这种金黄色、具有特殊风味的油炸土豆片，就成了美国特有的风味小吃而进入了总统府，至今仍是美国国宴中的重要食品之一。

多留心生活，一点小事可能就是将你引上成功之路的千载难逢的机遇。

美国佛罗里达州的位穷画家，名叫律薄曼。他当时仅有一点点画具，仅有一只铅笔也是削得短短的。

有一天，律薄曼正在绘图时，找不到橡皮擦。费了很大劲才找到时，铅笔又不见了。铅笔找到后，为了防止再丢，他索性将橡皮用丝线扎到铅笔的尾端。但用了一会，橡皮又掉了。

“真该死！”他气恼地骂着。

律薄曼为此事琢磨了好几天，终于想出主意来了：他剪下一小块薄铁片，把橡皮和铅笔绕着包了起来。果然，用一点小功夫做起来这个玩意相当管用。

后来，他申请了专利，并把这专利卖给了一家铅笔公司，从而赚得 55 万美元。

有时候，机遇会自己找上门来，就看你能不能发现。

鸿池善右是日本德川时期全国十大财阀之一。然而当初他不过是个东走西串的小商贩。

有一天，鸿池与他的佣人发生摩擦。佣人一气之下将火炉灰抛入浊酒桶里（德川末期日本酒都是混浊的，还没有今天市面上所卖的清酒），然后慌张地逃跑。

第二天，鸿池查看酒时，惊讶不已地发现，桶底有一层

沉淀物，上面的酒异常清澈。尝一口，味道相当不错，真是不可思议！后来他经过不懈的研究，认识到石灰有过滤浊酒的作用。

经过十几年的钻研，鸿池制成了清酒，这是他成为大富翁的开端，而鸿池的佣人永远不能知道：是他给了鸿池致富的机会。

这样的例子还有很多，只要你善于观察，勤于思考，就会发现身边的机会很多。

住在纽约郊外的扎克，是一个碌碌无为的公务员，他唯一的嗜好便是滑冰，别无其他。

纽约的近郊，冬天到处会结冰。冬天一到，他一有空就在那里滑冰自娱，然而夏天就没有办法去滑个痛快了。

去室内冰场是需要钱的，一个纽约公务员收入有限，不经常去，但呆在家里也不是办法，深感日子难受。

有一天，他百无聊赖时，一个灵感涌上来，“鞋子底面安装轮子，就可以代替冰鞋了。普通的路就可以当作冰场。”

几个月之后，他跟人合作开了一家制造 roller - skate 的小工厂。做梦也想不到，产品一问市，立即就成为世界性的商品。没几年功夫，他就赚进 100 多万。

有了机遇还不够，还要有实力，实力就是要善于观察，有对生活的冲动。机遇只垂青于那些勤于思考的人。不然，有那么多人刮胡子、用铅笔，而发明安全刀片、带橡皮头铅笔的却只有一个。

对生活充满信心吧，相信你的未来不是梦。

有一个油漆制造公司的会计，告诉我他的一项非常成功的投机生意。当然，他这个想法也是从别人那里得来的。



“我对于房地产向来没有兴趣，”他说，“我已经当了好几年会计，一直守着自己的工作岗位，不想改行。忽然有一天，有一个经营房地产的朋友约我参加房地产俱乐部所主办的午餐会。

“当天的演说人是本地一位德高望重的老先生。他谈到20年后的一些问题，预料本市繁华区还会继续繁华，并逐渐向四周的农地发展；他同时又预测“精致农场”的需求会快速成长。这些农场只有2到5亩的面积。足够有一个游泳池、骑马场、花园，以及满足其它业余爱好所需要的一点空间。

“他的话使人一惊，因为他所说的正是我想要的。后来我一连问了好几个朋友，我们也非常乐意。

“于是我开始研究‘如何根据这个想法赚钱’。有一天我开车上班时，突然想到为什么不买大卖小呢？我自己已算出零卖的价格比整块土地的价格高出许多。

“我在离市中心22里的地方找到一块荒地，面积是50亩，只卖8500美元而已，我立刻买下来了。

“然后，我在地里种了好多松树，因为有一个房地产的朋友告诉我，现在大家都喜欢树木，而且越多越好。

“我要顾客都知道这块土地几年以后会长满漂亮的松树。”

“后来，我又请了一个测量员把50亩土地分成10块。”

“这时我可以开始销售了。我收集到几份本市经理人员的名单，开始直接销售。我在信中指出，只要3000美元。即相当于一栋小公寓的价钱就可以买到这块地，并且同时指出它对于娱乐和健康方面的好处。

“虽然我只在晚上和周末时间推销，不到6个礼拜，这10块土地统统卖出去了，收到3万美元。然而全部费用，包括土地、广告、测量费以及别的开支，总共才花了10400美元而已。我一口气就赚了19600美元。

“由于常常接近‘有识之士的各种创见’，我才能大赚一笔。如果当初我这个外行人没有涉及参加房地产俱乐部的午餐会，就永远也想不出这个计划了。”

富人法则九：

拥有迷人的个性

富人都有迷人的个性

她并没有要求我购买，但是，她说明的方式，在我心理上造成了一种影响，驱使我自动想要购买。

什么是迷人的个性？

当然是能够吸引人的个性。

你身体的活力——有时候称作个人魅力——也是你个性中的一个重要部分。

有一种方式，你可以用来表现你的个性内容，使你的个性能够永远引人喜爱。这个方式就是——对其他人的生活、工作表示深切的关心与兴趣。

为了说明这个道理，拿破仑·希尔叙述了自己的亲身经历：

有一天，有位老妇人来到我的办公室，送进来她的名片，并且传话，她一定要见到我本人。我的几位秘书虽然多方试探，却无法诱使她露出她访问的目的及性质。因此，我认为，她一定是位可怜的老妇人，想要向我推销一本书。同时，我想起了母亲，也是一位女人，于是我决定到接待室去，买下她所推销的书；不管是什么书，我都决定买下来，

当我走出我的私人办公室，踏上走道时，这位老妇人——她站在通往会客室的栏杆外面——脸上开始露出了微笑。

我曾经见过许多人微笑，但从未见过有人笑得象这位老妇人这般甜蜜。这是那种具有感染力的微笑，因为我受到她的精神影响，自己也开始微笑起来。

当我来到栏杆前时，这位老妇人伸出手来和我握手。一般来说，对于初次到我办公室访问的人，我一向不会对他太友善，因为如果我对他表现得太友善了，当他要求我从事我所不愿做的事情时，我将很难加以拒绝。

不过，这位亲切的老妇人看起来如此甜蜜、纯真而无害，因此，我也伸出手去。她开始握住我的手，到这时候，我才发现，她不仅有迷人笑容，而且，还有一种神奇的握手方式。她很用力的握住我的手，但握得并不太紧。她的这种握手方式向我的头脑传达了这项信息：她能和我握手，令她觉得十分荣幸。

在我的公共服务生涯中，我曾经和数千人握过手，但我不记得有任何人象这个老妇人这般深通握手的艺术。当她的手一碰到我的手时，我可以感觉到我自己“失败”了。我知道，不管她这一次是要什么，她一定会得到，而且我还会尽量帮助她达成这项目标。

换句话说，那个深入人心的微笑，以及那个温暖的握手，已经解除了我的武装，使我成为一个“心甘情愿的受害者”。

这位老妇人十分从容，好象她拥有了整个宇宙一般。（而我当时真的相信，她拥有这种时间。）开始说：

‘我到这来，只是要告诉你（接着，就是一个在我看来十分漫长的停顿），我认为你所从事的，是今天世界上任何人都比不上的最美好的工作。’

她在说出每一个字时，都会温柔但紧紧地握一握我的手，用以强调。她在说话时，会望着我的眼睛，仿佛看穿了我的内心。

在我清醒之后（当时的样子仿佛昏倒了，这已经成为我办公室助手之间的一大笑话），立即伸手打开房门的小弹簧锁，说道：

“请进来，亲爱的女士，请到我的私人办公室来。”我象古代骑士那般殷勤而有礼地向她一鞠躬，然后请她进去“坐一坐儿”。

在以后的45分钟内，我静静聆听了我以前从未听过一次最聪明而又最迷人的谈话，而且，都是我的这位客人在说话。从一开始，她就占了先，而且一路领先，一直到她把话说完之前，我一直不想去打断她的话。

她一坐在那张大椅子上之后，立刻打开了她所携带的一个包裹，我以为是她准备向我推销的一本书。事实，确实是书，是我当时主编的一份杂志的合订本。她翻阅这些杂志，把她在书上做了记号的部分都一一念出来。同时，她又向我保证说，她一直相信，她所念的部分都有成功哲学作基础。

在她这次访问的最后3分钟内，在我处于一种完全被迷惑，而且能够彻底接受别人意见的状态下，她很巧妙地向我说明了她所推销的某些保险的优点。她并没有要求我购买，但是，她说明的方式，在我心理上造成了一种影响，驱使我



自动想要购买。而且，虽然我并未向她购买这些保险，但她仍然卖出了一部分保险。因为我拿起了电话，把她介绍给另一个人，结果她后来卖给这个人的保险金额，是她最初打算卖给我的保险金额的5倍。”

拿破仑·希尔认为，真正迷人的个性必须具备以下几要素：

1. 养成使你自己对别人产生兴趣的习惯。而且你要从他们身上找出美德，对他们加以赞扬。

2. 培养说话能力，使你说的话有份量，有说服力。你可以把这种能力同时应用在日常谈话及公开演讲上。

3. 为你自己创造出一种独特的风格，使它适合你的外在条件和你所从事的工作。

4. 发展出一种积极的品格。

5. 学习如何握手，使你能够经由这种寒暄方式，表达出温柔与热忱。

6. 把其他人吸引到你身边，但你首先要使自己“被吸引”到他们身边。

7. 记住：在合理的范围之内，你唯一的限制就是你在你自己的头脑中设立的那个限制。

在这7项因素中，第2和第4因素是最重要的。

如果你能具有这些好的思想、感觉以及行动，便可以建立起一种积极的品格，然后学习以有力及富说服性的方式来表达你自己，那么，你将展示出迷人的个性。因为你将可以看到，从这里面可以发展出此地所描述的其他美德。

做个会说话的富人

当你说话过多的时候，就有可能把自己不想说出去的秘密泄露出来。这对某些人来说将会带来不良后果。

世界上充满了善谈者。但却没有那么多会说话的人。在日常生活中，言谈得体是非常必要的。言谈得体的关键之一是使他人高兴的能力，关键之二是不要垄断谈话，关键之三是帮助他人有目的的谈话。

为此，应该做到：

求同存异避免冲突；学会倾听；夸奖别人。

跟别人交谈的时候，不要以讨论异议作为开始，要以强调而且不断强调双方所同意的事情作为开始。不断强调你们都是为共同的目标而努力，唯一的差异只在于方法而非目的。

要尽可能使对方在开始的时候说“是的，是的”，尽可能不使他说“不”。

这种使用“是，是”的方法，使得纽约市格林威治储蓄银行的职员詹姆斯·艾伯森挽回了一名主顾。

“那个人进来要开一个户头”，艾伯森先生说，“我就给

他一些平常表格让他填。有些问题他心甘情愿地回答了，但有些他则根本拒绝回答。

“在我研究做人处世技巧之前。我一定会对那个人说，如果他拒绝对银行透露那些资料的话，我们就不让他开户头，我对我过去曾采取的那种方式感到羞耻。当然，象那种断然的方法，会使得我觉得痛快。因为我表现出了谁是老板，也表现出了银行的规矩不容破坏。但那种态度，当然不能让一个进来开户头的人有一种受欢迎和受重视的感觉。

“那天早上我决定采取一点实用的普通常识。我决定不谈论银行所要的，而谈论对方所要的。最重要的，我决意在一开始就使他说‘是，是’，因此我不反对他，我对他说，他拒绝透露的那些资料，并不是绝对必要的。

“‘是的，当然’，他回答。

“‘你难道不认为，’我继续说，‘把你最亲近的亲属名字告诉我们，是一种很好的方法，万一你去世了，我们就能正确并不耽搁地实现你的愿望吗？’

“他又说，‘是的’”。

“那位年轻人的态度软化下来，当他发现我们需要那些资料不是为了我们，而是为了他的时候，改变了态度。在离开银行之前，那位年轻人不只告诉我所有关于他自己的资料，而且还在我的建议下，开了一个信托户头，指定他母亲为受益人，而且很乐意地回答了所有关于他母亲的资料。

“我发现若一开始就让他说‘是，是’，他就会忘掉我们所争执的事情，而乐意去做我所建议的事。”

大多数的人，要使别人同意他自己的观点时，将话说得太多了，尤其是推销员，常犯这种划不来的错误。尽量让对

方说话吧，他对自己事业和他的问题，了解得比你多。所以向他提出问题，让他告诉你几件事。

如果你不同意他，也许会很想打断他。千万不要那样，那样做很危险。当他有许多话急着说出来的时候，他是不会理你的。因此你要耐心地听着，抱着一种开放的心胸；要做得诚恳，让他充分地说出他的看法。

让另一个人讲话，不但有助于处理商场上的业务，也有助于处理家庭里发生的事情。芭贝拉·魏尔生和她女儿洛瑞的关系快速地恶化下去，洛瑞过去是一个很乖、很快乐的小孩，但是到了十几岁却变得很不合作，有的时候，甚至与她争辩不已。魏尔生太太曾经教训过她，恐吓过她，还处罚过她，但是一切都收不到效果。

一天，魏尔生太太对拿破仑·希尔说，“我放弃了一切努力。洛瑞不听我的话，家事还没有做完就离家去看她的朋友。在她回来的时候，我当然要对她大吼一番，但是我已经没有发脾气的力气了。我只是看着她并且伤心地说，‘洛瑞，为什么会这样？’

“洛瑞看出我的心情，用平静的语气问我，‘你真的要知道？’我点点头，于是洛瑞就告诉了我，开始还有点吞吞吐吐，后来就毫无保留地说出了一切情形。我从来没有听她要说的话，我总是告诉她该做这该做那。当她要要把她的想法、感觉、看法告诉我的时候，我总是打断她的话，而给她更多的命令。我开始认识到，她需要我不是一个忙碌的母亲，而是一个密友，让她把成长所带给她的苦闷和混乱发泄出来。过去我应该听的时候，却只是讲，我从来都没有听她说话。

“从那次以后，我让她尽量地说。她把她心里的事都告

诉了我。我们之间的关系大为改善。她再度成为一个很合作的人”

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越吧；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”

为什么这句话是事实？因为当我们的朋友表现得比我们优越，他们就有了一种重要人物的感觉；但是当我们表现得比他还优越，他们就会产生一种自卑感，造成羡慕和嫉妒。

由此可见，倾听使人获得收益：

1. 倾听可以使他人感受到被尊重和被欣赏。
2. 倾听能真实地了解他人，增加沟通的效力。
3. 倾听可以减除他人的压力，帮助他人理清思绪。
4. 倾听是解决冲突、矛盾、处理抱怨的最好方法之一。
5. 倾听可以学习他人，使自己聪明，同时摆脱自我，成为一个谦虚的受人欢迎的人。
6. 少说多听，还可以保护自己必要的秘密。

当你说话过多的时候，就有可能把自己不想说出去的秘密泄露出来。这对某些人来说将会带来不良后果。做生意谈判时，有经验的生意人常常先把自己的牌底藏起来，注意倾听对方的谈话，在了解对方情况后，才把自己的牌打出去。

《圣经》里说，上帝赐给我们两只耳朵、一个嘴巴，就是要我们少说多听。

富人经常夸奖别人

“荣耀是别人赠予你的，而不是自己
说什么便是什么，应自己努力去争取。”

人类本性最深的需要是渴望别人的欣赏，因此我们，一定要多夸奖别人。即使是用最普通最平常的语言夸奖别人，对于你来说，是平常又平常的事，但对于别人来说，意义却非同凡响，它可以使别人愉悦，使别人振奋甚至可以因为这句话而改变自己的一生。卡耐基在这方面很有办法。

夸奖别人有两种方式，从小方面着手或从大方面着手。卡耐基对这两方面都很擅长。

在卡耐基教学课程中，有位来自匹兹堡的学生，他叫比西奇。比西奇在上课过程中似乎显得特别的笨，在每个方面都似乎差人一等。因此，他感到很沮丧。

他终于带着失望的心情来到卡耐基的办公室，对卡耐基说：

“卡耐基先生，我想退学。”

“为什么？”卡耐基奇怪地问。

“我……我感觉比别人笨多了，根本学不会你的教程。”

“我觉得不是这样的，比西奇！”卡耐基说：

“在我的感觉中，这半个月来，你比以前进步明显多，在我的心目中，你是个勤奋而又成功的学生。”

“真的是吗？”比西奇略带惊喜地问。

“真的是这样的！照着这样发展，到毕业时，你一定会取得优异成绩的。”

卡耐基继续说：

“在我小时候，人们都认为我是个笨孩子，那时的我是多么的忧郁！后来，我摆脱了忧郁，同时也摆脱了‘笨’，你比我当年强多了！”听了这番话后，比西奇内心深处升起了希望。他凭着自己的努力和卡耐基先生的赞话终于学完了全部教程，毕业时成绩虽不很优异，但也足以让人刮目相看了。

比西奇毕业后，回到家乡，开了一家小小的肉联厂。开厂之初，进展并不顺利，卡耐基继续写信鼓励和夸奖他：

“我觉得你办肉联厂的念头相当不错，这是个很有前途的机会，你一定会因自己的努力而获得巨大成功的。”

比西奇收到这些信后，非常的感动，他同时也将这夸奖的艺术用于自己的雇员，没想到收效很大。在经济大萧条时代，整个美国都面临着挨饿的危机，人们四处求职谋生，争取仅有的面包和土豆。

比西奇开的肉联厂虽然也受到了经济危机的冲击，生意遭挫，但在那个年代里既能保持住肉联厂的生意，又可使雇员们拿到足够的工资，这不能不算是件奇迹。

比西奇后来回忆说，肉联厂之所以在经济萧条的时候存在，一是和自己及雇员兢兢业业的敬业精神有关，二是他运用了卡耐基的夸奖技巧，使自己和工人们连成一条心，厂子

因而得以生存。

夸奖别人可以从一些小事进行，不一定给予壮志凌云般的鼓励，在小方面夸奖别人是一种重要的交际手段。可以从各方面进行，例如：

参加一个朋友的宴会，你可以夸奖忙得不亦乐乎的主妇：

“你的菜炒得真好吃，你看，这么一大桌菜，几个人一下了便吃完了。”

那位主妇马上觉得自己的劳动成果有人欣赏和赞美，一天的疲劳立刻消失，同时下次宴请你时会表现得更加卖力。

如果你的下属连夜赶写一篇文章给你过目，如果写得很好，你不妨直接大胆地赞美：

“你的文章写得很棒！”

即使可能他的文章略为逊色，也不妨赞美他几句。这样会让他觉得你是一个能够信任他、重用他的好上司。

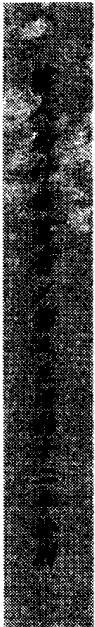
当然应将“夸奖”和“拍马屁”区别开来。夸奖是一门艺术。可以使别人和自己快乐，而“马屁功夫”则是阿谀奉承且庸俗的东西，一旦落入“拍马屁”的陷阱内，那么你的夸奖便不是成功的夸奖。

卡耐基对学员们说：

“荣耀是别人赠予你的，而不是自己说什么便是什么，应自己努力去争取。”

卡耐基曾对他的学员说过许多因自我夸耀而导致失败的故事。

他的一位朋友和妻子最先被认为是幸福的一对，人们对他们的美满结合及婚后有一段甜蜜生活相当羡慕。



可是后来情况出现了变化。丈夫越来越觉得不适合妻子了。原来他的妻子是个爱慕虚荣的人，很喜欢自我夸耀。这位女人追求社交界的名声和赞誉，并喜欢在宴会、舞会上大出风头。

而丈夫呢，对这些浅薄的事情极度厌恶，他又不得不痛苦地陪着妻子出席一个又一个宴会、舞会。无休止地交际几乎耗光他的金钱。

当这位丈夫提出不愿再参加宴会时，这位妻子立刻号啕大哭，马上歇斯底里大发作，把装着鸦片的小瓶子凑到嘴边，在地板上打滚，发誓要自杀，还要跳井自尽。

这位丈夫再也忍受不了这种夫妻生活了，他看了一眼这位曾是自己深爱过的女人，然后毅然决定和她离婚。

妻子开始以为丈夫是在开玩笑，不大在意，但得知丈夫决心已下，再也无法更改时，这个时候才大大后悔，但为时已晚了。

卡耐基说完这个故事后，意味深长地说：

“这种长时间的虚荣，它可以导致你永久地失去亲人和朋友。”

因此，假若你真的很出色，那么就让别人来赞扬你，给你面子。因为大家都很清楚，好坏一眼分明。

让别人来赞扬你吧！

富人都知道笑的魅力

“万万不可把我们的心里的愁云摆在脸上，无论旅馆本身遭受的困难如何，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光。”

真诚的微笑不但可以使人们和睦相处，也能给人带来极大的成功。

旅馆大王康拉德·希尔顿就是善于利用微笑的获得成功的典型。

希尔顿独霸“皇后、皇帝”两座大饭店，当之无愧地享用了美国“旅馆大王”的称号。

美国“旅馆大王”希尔顿于 1919 年把父亲留给他的 12000 美元连同自己挣来的几千元投资出去，开始了他雄心勃勃的经营旅馆生涯。当他的资产从 1500 美元奇迹般地增值到几千万美元的时候，他欣喜而自豪地把这一成就告诉母亲，想不到，母亲却淡然地说：“依我看，你跟以前根本没有什么两样……事实上你必须把握比 5100 万美元更值钱的东西：除了对顾客诚实之外，还要想办法使来希尔顿旅馆的人住过了还想再来住，你要想出这样一种简单、容易、不花

本钱而行之久远的办法去吸引顾客。这样你的旅馆才有前途。”

母亲的忠告使希尔顿陷入迷惘：究竟什么办法才具备母亲指出的“简单、容易、不花本钱而行之久远”这四大条件呢？他冥思苦想，不得其解。于是他逛商店、串旅店，以自己作为一个顾客的亲身感受，得出了准确的答案：“微笑服务”。只有它才实实在在地同时具备母亲提出的四大条件。

从此，希尔顿实行了微笑服务这一独创的经营策略。每天他对服务员的第一句话是“你对顾客微笑了没有？”他要求每个员工不论如何辛苦，都要对顾客投以微笑，即使在旅店业务受到经济萧条的严重影响的时候，他也经常提醒职工记住：“万万不可把我们的心里的愁云摆在脸上，无论旅馆本身遭受的困难如何，希尔顿旅馆服务员脸上的微笑永远是属于旅客的阳光。”因此，经济危机中纷纷倒闭后幸存的20%旅馆中，只有希尔顿旅馆服务员的脸上带着微笑。结果，经济萧条刚过，希尔顿旅馆就率先进入新的繁荣时期，跨入了黄金时代。

美国《商业周刊》主编卢·扬大谈到企业管理中顾客问题时说：“大概最重要、最基本的经营管理原则乃是接近顾客，同顾客保持接触，从而满足他们今天的需要并预见他们明天的愿望。可是现在普遍忽视了这个基本前提。”美国的许多学者也通过对美国许多优秀公司的研究，总结出这样一句格言：优秀公司确实非常接近他们的顾客。企业如何可能接近顾客，微笑服务是法宝。

卡耐基在教授课程中，将他的微笑艺术融入到生活与课堂中去。

卡耐基匆匆地回到家里，却发现家里坐着两个横眉立目的男子，卡耐基心中感到非常的奇怪，便上去问他为什么不请而至。

其中一个男子开口说到：“我按照你课程所说的去做，可是我失败了。”

卡耐基听了微微一笑，便问：“你学的是什么课程，然后做的是什么工作？”

在卡耐基微笑的感召之下，这名男子放松了一些，他便向卡耐基说他是卡耐基的函授学生，学的是推销课程，但老是碰到失败。

卡耐基替他分析了失败的原因，那一夜，一直到很晚，那位男子才离去。

卡耐基这时才轻松地坐了下来，喝上一杯可口的啤酒，这才明白，微笑的魅力不只大于解除尴尬之事，而且还可以勉励别人，给人信心。

他于是在日记本上写下了下面一段话。

“我至今才明白微笑的真正含义，它不仅带给你许多多的好处，而且让你体会到人生中人们互相信任的美妙。”

微笑是人人都会的，在应付许多事时，当然需要一定灵活度和口才艺术。急中生智，并非人人都具有。这次应付过去，下次并不一定能够轻松应付。

卡耐基提出了许多措施，这不一定以聪明者或急智者为基础，一般人都可从中大获其利。

用微笑来应急是一件相当好的事，微笑有时充满一种神秘的色彩，当你微笑时，是用一种无言的欣赏来回答，使对方内心感到温暖和舒服。

富人都懂得认错的艺术

我们多数人都犯有武断、偏见的毛病。我们多数人都具有固执、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢的缺点。

就象拳头打击一样，伸着的拳头要想再打出去，必须先缩回来。拿破仑·希尔认为，你如果先承认自己也许弄错，别人才可能和你一样宽容大度，认为他有错。

当西奥多·罗斯福入主白宫的时候，他承认说，如果他的决策能有百分之七十五的正确率，就达到他预期的最高标准了。象罗斯福这么一位本世纪的杰出人物，最高希望也只有如此，你我呢？

如果你肯定别人弄错了，而直率地告诉他，可知结果会如何？举一个特殊的例子来说明。施先生是一位年轻的纽约律师，最近在最高法庭内参加一个重要案子的辩论。案子牵涉了一大笔钱和一项重要的法律问题。

在辩论中，一位最高法院的法官对施先生说：“海事法追诉期限是六年，对吗？”

“庭内顿时静默下来，”施先生讲述他的经验说：“似乎气温一下就降到冰点。我是对的。法官是错的。我也据实地

告诉了他。但那样就使他变得友善了吗？没有。我仍然相信法律站在我这一边。我也知道我讲得比过去都精彩。但我并没有使用外交辞令。我铸成大错，当众指出一位声望卓著、学识丰富的人错了。”

没有几个人具有逻辑性的思考。我们多数人都犯有武断、偏见的毛病。我们多数人都具有固执、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢的缺点。因此，如果你很想指出别人犯的错误时，请在每天早餐到前坐下来读一读下面的这段文字。这是摘自詹姆士·哈佛罗宾森教授那本很有启示性的《下决心的过程》中的一段话：

“我们有时会在毫无抗拒或热情淹没的情形下改变自己的想法，但是如果有人说我们错了，反而会全心全意维护我们的想法。显然不是那些想法对我们珍贵，而是我们的自尊心受到了威胁……‘我的’这个词，是做人处世的关系中最重要的，妥善运用这两个字才是智慧之源。不论说‘我的’晚餐，‘我的’狗，‘我的’房子，‘我的’父亲，‘我的’国家或‘我的’上帝，都具备相同的力量。我们不但喜欢说我的表不准，或我的车太破旧，也讨厌别人纠正我们对火车的知识、水杨素的药效或亚棕王沙冈一世生卒年月的错误……我们愿意继续相信以往惯于相信的事遭到了怀疑，我们就会找尽借口为自己的信念辩护。结果呢，多数我们所谓的推理，变成找藉口来继续相信我们早已相信的事物。”

卡耐基以他的亲身经历告诉我们，迅速而热诚地承认，比你去争辩有效得多，而且有趣得多。

在纽约有一个森林公司，卡耐基就曾住在附近，因此他

常常带着他的雷斯——一只小波士顿斗牛犬去散步，它是一只和善而不伤人的小猎狗；因为他在公园时很少碰到人，卡耐基常常不替雷斯系狗链或戴口罩。

有一天，他们在公园里遇见一位骑马的警察，他好象迫不及待要表现出他的权威。

“你为什么让你的狗跑来跑去，不给它系上链子或戴上口罩，”他喝斥道。“难道你不晓得这是违法的吗？”

“是的，我晓得，”卡耐基轻柔的回答，“不过我认为它不至于在这儿咬人。”

“你不认为！你不认为！法律是不管你怎么认为的，它可能在这里咬死松鼠，或咬伤孩子。这次我不追究，但假若下回给我看到这只狗没有系上链子或套上口罩在公园里的话，你就必须跟法官解释啦。”

卡耐基客客气气地答应照办。

卡耐基的确照办了——而且是好几回。可是他的小狗不喜欢戴口罩，因此，他们决定碰碰运气。事情很顺利，但接着他们撞上了暗礁。一天下午，雷斯和他在一小山坡上赛跑。突然间——很不幸地——卡耐基看到那位执法大人。跨在一匹红棕色的马上。雷斯跑在前头，直向那位警察跑去。

这下可糟了，他决定不等警察开口就先发制人。他说：“警官先生，这下你当场逮住我了。我有罪，我没有托辞，没有借口了。你上星期警告过我，若是再带小狗出来而不替它戴上口罩你就要罚我。”

“好说，好说，”警察回答的声调很柔和，“我晓得在没有人时，谁都忍不住要带这么一条小狗出来。”

“的确是忍不住，”卡耐基回答，“但这是违法的。”

“象这样的小狗大概不会咬伤别人吧，”警察反而为卡耐基开脱。

“不，它可能会咬死松鼠，”卡耐基说。

“哦，你大概把事情看得太严重了，”他告诉卡耐基，“我们这样办吧。你只要它跑过小山，到我看不到的地方——事情就算了。”

那位警察，也是一个人，他要的是一种重要人物的感觉；因此当卡耐基责怪自己的时候，唯一增强他自尊心的方法，就是以宽容的态度表现慈悲。

但如果卡耐基有意为自己辩护的话——嗯，你是否跟警察争辩过呢？

但卡耐基不和他正面交锋，承认他绝对没错，自己绝对错了；卡耐基爽快地、坦白地、热诚地承认这点。因为卡耐基站在他那边说话，他反而为卡耐基说话，整个事情就在和谐的气氛上结束了。

如果我们知道免不了会遭受责备，何不抢先一步，自己先认错呢？听自己谴责自己不比挨人家的批评好受得多吗？

你要是知道有某人想要或准备责备你，就自己先把对方要责备你的话说出来，那他就拿你没有办法了。十之八九他会以宽大、谅解的态度对待你，忽视你的错误——正如那位警察对待卡耐基和雷斯那样。

一个人有勇气承认自己的错误，也可以获得某种程度的满足感。这不只可以清除罪恶感和自我卫护的气氛，而且有助于解决这项错误所造成的问题。

富人法则十：

良好的人际关系

富人都会为别人着想

如果你希望你的生活中有些变化，就去试着站在对方的角度改变那些你自己的可能改变的东西吧。

俗话说：“己所不欲，勿施于人。”

许多人因此自以为是地推导出“己所欲、施于人”这种似是而非的道理。事实上，己所欲的事，对方不见得会接受。不少被称为老好人的人，本以为自己所做的事，是替他人着想，不会增添他人麻烦的亲切行为，孰知骨子里，却是将自己的想法硬塞给他人。

世间有不少好人，之所以成为他人敬而远之的人物，问题就出在这里。因此，在要求别人的时候，请回头自省一下，站在对方的立场为对方好好想一想。

生活中有时会发生这种情形：对方或许完全错了，但他仍然不以为然。在这种情况下，不要指责他人，因为这是愚人的做法。你应该了解他，而只有聪明、宽容、特殊的人才会这样做。

对方为什么会有那样的思想和行为，其中自有一定的原因。探寻出其中隐藏的原因来，你便得到了了解他人行动或

人格的钥匙。而要找到这种钥匙，就必须诚实地将你自己放在他的地位上。

试着忠实地使自己置身在他的处境。

如果你对自己说：“如果我处在他的情况下，我会有什么感觉，有什么反应？”那你就会节省不少时间及苦恼，因为“若对原因发生兴趣，我们就不太会对结果不喜欢。”而且，除此以外，你将可大大增加你在做人处世上的技巧。

“暂停一分钟，”肯尼斯·古地在他的著作《如何使人们变为黄金》中说，“暂停一分钟，把你对自己的事情的深度兴趣，跟你对其他事情的漠不关心，互相作个比较。那么，你就会明白，其他人也正是抱着这种态度！于是，跟林肯及罗斯福等人一样，你已经掌握了从事任何工作的唯一坚实基础——除了看守监狱的工作之外；也就是说，与人相处能否成功，全看你能不能以同情的心理，接受别人的观点。”

纽约州汉普斯特市的山姆·道格拉斯，过去常常说他太太花了太多的时间在整修他们家的草地、拔除杂草、施肥和剪草上。他批评她说一个星期她这样做两次，而草地看起来并不比四年前他们搬来的时候更好看。他这种话当然使她大为不快，因此每次他这样说的时候，那天晚上的和睦气氛就给破坏无遗了。

在参加了讲习班以后，道格拉斯先生认识到他过去几年来真是太愚蠢了。他从来没有想到她整修草地的时候自有她的乐趣，以及她可能渴望别人为她的勤劳而夸赞她几句。

一天晚上吃完晚饭以后，她太太说她要去除草，并且想要他陪她一起去。他先拒绝了，但是稍后他又想了一下，跟她出去，帮她除草。她显然极为高兴，两个人一同辛勤地工

作了一个小时，但是也愉快地谈了一个小时的话。

自那以后，他常常帮她整理草地花圃，并且赞扬她，说她把草地花圃整理得很好看，把院子中的泥土弄得好象水泥地一样平坦。结果是：两个人都更加快乐，因为他学会了从她的观点来看事情——就是所看的事物只是杂草也一样。

如果你试图去纠正别人，那些人就会以为你是在指责他们错了，他的某些做法不对。而所有人都有这种习惯：他们会去反对这种指责，并且设法来证明他们没错，他们是正确的。因为在为自己辩护的过程中，他们的行为越发地被关注。在你试图纠正他们之前，这只是一种趋势，但现在，这已经成为他们的行事原则。在试图去改变别人的时候，你实质上已加强了那些你本不想看到的行为动机。

如果你希望你的生活中有些变化，就去试着站在对方的角度改变那些你自己的可能改变的东西吧。

一家承销澳洲产品的霍尔曼公司外销部门主管大卫·霍尔曼，有一次碰到了一个很难办的情况，他得通知供应产地一个坏消息，大豆外销价格比预期的跌了五成。

这通电话的反应正和他所预期的那样，对方吓坏了。情况严重到霍尔曼决定开车两个小时亲自到产地去跟业主当面讨论。

霍尔曼抵达农场时，场主出去查看作物了，农地潮湿泥泞，霍尔曼借了双橡胶长靴，走到田里去找到那个人。

“你还好吗？”霍尔曼以关切的口吻问道。

接着霍尔曼满怀同情仔细聆听对方付出的辛劳：今年花了很多时间在作物上，这几年的不景气，以及他对市价的不满意。

霍尔曼完全了解对方的处境，农场主日子不好过。霍尔曼表达了他个人的关切之情。却没想到——出乎霍尔曼的意料——他还没有提起收购价格，对方就说：“你看得出来你真的对我很关心，而且了解我的处境。我愿意接受你提出的价钱，只希望不久情况会好转，我们两人都会好过一点。”

因此，站在对方的立场上吧！这是处理难办的情况最好的办法。

就商业界来讲，对顾客服务的重视，已是生死攸关的一件事，不能等闲视之。对某些公司来说，可能指的是令顾客更舒适的设施或提供更健康的菜单，这些都不成问题，一定能办得到。

然而，如果只是被动地等待意见箱填满了意见，或有人寄抱怨函来再做处理，显然是不够的。重要的是永远要比顾客先走一步，比顾客想得更多。精明的领导人永远要领先想到顾客下一步会需要什么——也许是几个月后、几周后，甚至几天之后。这些都必须基于站在他人的立场了解一切，而不再是“我能得到什么好处？”

虽然目前是个信息爆炸的时代，各种商业出版物令人目不暇接，举凡杂志、书籍、电脑资讯、传真报告、内部传讯等等什么都有。马丁·艾德斯通却认为这些出版物并没有提供商业界人士所真正需要的实用资讯。他说：“这些出版物多少都提供了一些消息。可是，它们从不具体告诉你如何与员工相处，或如何降低成本，它们会讨论保健问题，但从来不能深入探讨。”这也是艾德斯通创立董事会报道公司的最初的动机。

其实这并不是只有天才才能做得到。它只是由一位真正

的领导人不断地问自己：“顾客对我们公司的评价如何？顾客下一步还会有什么需求？”

只要用这种方式去做，随便哪一个领导人都能从中获益。

北欧航空总裁简·卡森说道：“过去一年，我们共运送过上千万的旅客，平均每位跟我们公司大约 5 位员工接触过。每次接触时间平均 15 秒。所有这些关键时刻，都决定了北欧航空公司能否成功。”

站在别人的角度去看事情也并非易事。比如提问题，你提出的虽然都是些简单的问题，但关键是：得由你来提出。你可以在任何场合提出，包括工作、家庭或社交场合都可以。如此一来，你就可以站在他人的立场上了解一切了。

在谈话当中，你可以了解到：对方有过何种人生经历？他希望得到什么？他希望避免什么？他需要服务的顾客对象为何？怎么样才能让对方觉得这是一次成功的接触？

不同的领导对这些问题都有不同的答案，虽然有些主题一定会重复发生。然而，不论什么是真正的答案，重点并不是要我们事事都遵循对方所要的，而是真心诚意地试图了解他人真正的需求，并尽可能地提供给对方。正如戴尔·卡耐基所说：“只要你能帮助他人解决问题，你就会大功告成。”

康宁公司高级主管大卫·路德一直到收到一封愤怒的抱怨信，才使他相信他自以为是的好点子，不见得会得到顾客的认同。当时路德在英国工作，康宁公司正在做各方面的顾客调查，而这一封回函是毫不留情的。“康宁公司糟糕透了！”对方写道。

路德采取了一位优秀的领导一定会采取的行动，他找到

了投诉者，并请他到办公室来谈一谈。那位写信者在仓库工作，而仓库中正堆满了康宁的货品，路德问他：“康宁公司什么地方糟糕？”

“那是因为你们贴的标签。”

路德立刻恍然大悟：“啊！我明白了，你一定是把别家跟我们搞混了。我们的标签是电脑印制的，上面显示产地、仓库暗码、公司暗码、日期，反正一切你想知道的都在上面了。”

那人问道：“年轻人，你进过仓库吗？”

路德回答：“进过啊！事实上，我在仓库工作了10年呢！”

“你进过我管的仓库吗？”

路德承认他从来没有去过。

那人说：“跟我来！”

于是他们两人一起前往仓库。路德发现货物堆得比他在美国的仓库高出许多。实际上，较高的几层要比路德的脑袋高出很多。

仓管人员指着最上面的一层给他看。他说：“我们把康宁公司的货物放在那上面，我看得清标签上的字吗？”

路德只得承认：“不行，我真的看不见。”

仓管人员说：“这就对啦！看不见嘛！”

这才是他写“康宁公司差劲透了”的原因所在。

路德那天可真的学到了宝贵的经验。他说：“你一定要深入顾客的公司内部去了解情况。想一想一个仓库管理员的工作，一下这个人要这个，一下那个人又要那个。那么，你自然就理解他为何抱怨了。”但是，如果你不去开口问，你

肯定无法发现问题。

作为领导，想要与你的员工、顾客、家人或朋友建立更成功的人际关系吗？那么，请试着站在他人的角度了解一切吧！

SGS 汤普生公司副总裁比尔·马尼拉说过：“未来对领导人的需求只有越来越殷切。不论你是清洁工或接待人员，你都必须学会与人交往。如果你还以为某种职位会让你有驾驭他人的权威，那也是过去的历史了。你别无选择，必须开始以他人感兴趣的事作为领导的起点。”

马尼拉注意到，一旦公司领导层开始了这样的改变，就会产生惊人的效果。他说：“如果你学会以部属的关切点为出发点，那么你们就是站在同一个起点上了。你们才能开始有真正开放的对话。千万不要自以为是，或是只想自己的需求。想想别人的需求，再想想问些什么样的问题可以更了解他们真正的需要。”

这样做，在你个人的人际关系上也会带来很好的效果。凤凰城的一位成功企业家维恩·朗说道：“最近我四岁的小孙子乔丹来跟我们夫妇共度一晚。乔丹早上起来时，发现我开着电视看新闻，同时又在读报。他见我并不专心听新闻，就想看卡通片。

乔丹说：‘爷爷，要不要先关掉电视，你才能一心看报？’我觉察出他想看卡通片，于是我说：‘可以关掉，或者看你想看的节目。’

转眼之间，他找到了遥控器，立刻转到卡通片的频道。他只有四岁，却会想：‘爷爷想要什么？然后，我才可以得到我想要的。’

富人为什么富/富人的生活/十二个法则

利密特公司的乐娜品牌市场部副总裁芭芭拉·海伦对这条原则运用自如。由于她的工作是零售业，对她来说，“其他人”指的是她的顾客。

海伦认为其实整个过程在顾客步入商店之前就开始了。她说：“在一些大商场中，我们的店常有 70 英尺长的橱窗，所以顾客平均有 8.5 秒的时间决定是否要走进店来。”那决定性的一刻乘上几百万次，就决定了乐娜店是否能够成功。正如海伦所说：“我们只有 8.5 秒的关键时刻。”

富人绝不做痛打落水狗的傻瓜

无视自己的错误而责备别人，是人类的天性。不只坏人如此，我们也都是这样的。

想找寻别人的缺点是白费的，对方一定会立刻摆出防御的姿态，把自己合理化。如果彼此僵持，是很危险的。

过去的德国军队很严谨地遵守一项原则，就是遇到不满时，不当场抱怨。无论心情多恶劣，也要忍过一个晚上，等第二天冷静下来，再把事情委婉道出。其实，这原则也可以适用于一般社会。唠叨不停的父母、成天啰嗦的妻子、喜好责骂佣人的雇主、还有爱挑剔别人缺点的人。

历史上有很多怒责别人而了无效果的例子。罗斯福总统与他下一任的塔夫脱意见不合，常起争议，导致二人共同领导的共和党的分裂，结果让民主党的威尔逊当选为白宫之主。不仅如此，更迫使美国加入第一次世界大战，而改写了整个人类的历史。现在让我们回溯这一段史实。1908年，罗斯福把总统职位让给塔夫脱后，便动身到非洲去猎狮子。等他回国后，竟大发雷霆，痛斥塔夫脱过于保守，与自己的意愿不合。为了确保下一任总统候选人的提名，罗斯福组织

了进步党，却造成共和党险些崩溃的危机，使提名塔夫脱为总统候选人的共和党，只得到巴马特州与犹太州的支持，写下了美国选举史上空前的失败记录。罗斯福怪罪塔夫脱，而受责的塔夫脱会坦然认错吗？当然不。

“无论如何，以我的立场，只能采取那样的方式。”塔夫脱理直气壮地为自己辩白。

俄克拉荷马州的乔治·约翰逊是一家营建公司的安全检查员，检查工地上的工人有没有戴上安全帽是约翰逊的职责之一。据他报告，每当发现工人在工作时不戴安全帽，他便利用职位上的权威要求工人改正，其结果是：受指正的工人常显得不悦，而且等他一离开，便又常常把帽子拿掉。

后来约翰逊决定改变方式。他再看见工人不戴安全帽时，便问帽子是否戴起来不舒服，或帽子尺寸不合适，并且用愉快的声调提醒工人戴安全帽的重要性，然后要求他们在工作时最好戴上。这样的效果果然比以前好得多，也没有工人显得不高兴了。

另外一例是迪伯特唐油田的贪污事件。这轰动一时的案件，使美国人民激愤了好几年。

贪污事件的主角是在哈定总统时，担任内务部长的爱伯特·霍尔。当时霍尔掌握迪伯特唐油田和艾立克岗油田租赁的实权。这些油田是要供给海军使用的，而霍尔竟然未经招标，突然与朋友爱德华·杜海尼签订合约，擅自将油田出租，收了十万美金的贿款。接着下令将油田附近的所有同行赶走，以免艾立克岗的石油产量减少。这些无辜的受害者当然不会忍气吞声，便一齐到法院提出控诉，终于揭发了一亿美金的贪污事件。整个事件太丑恶了，使哈丁总统蒙受无形的

致命伤，共和党也在全国人民的指责下声誉遽降，权高一时的霍尔也沦为阶下囚。

霍尔被处以现职官吏史无前例的重罪，他是否会后悔自己的所作所为呢？答案是否定的。几年后，胡佛总统在一次演讲中提到：“朋友背信的椎心之痛，促使哈丁总统早日身亡。”霍尔夫人一听到这说法，猛然从椅上跳起，声嘶力竭地大叫：“什么？哈定因霍尔背信而早死？岂有此理！我丈夫从来没有背叛过朋友！就是满屋的黄金也无法诱使他去破坏事！我丈夫才是朋友背信下的牺牲者！”

现在你可以明白，无视自己的错误而责备别人，是人类的天性。不只坏人如此，我们也都是这样的。

当你想责怪别人时，不妨先想想上面我们所举的例子。责备别人就如向天吐口水一样，一定会落回自己身上的。

普利策是《纽约世界报》的老板，有一段时期还是《圣路易邮报》的主笔和老板。他对待他的记者们，好像父亲对待儿子们一样。而且那些记者们后来对待这位患眼病双目失明的上司，也好像孝子敬奉慈父一样。

有一个故事可以表明一个记者对于普利策先生的感情如何，不妨在此讲述一番。有一次，一个记者赴一个教会的布道会，在这个过程中，有一个劝道者低着头对这个记者说：“你不到面前来听么？”

他回答说：“对不起，我是一个记者，我到这里来是奉公行事的。”

那个劝道者说：“没有什么公事能比天主的公事还重要。”

记者说：“或许没有，但是在我心中，普利策比天主更

重要。”

如果别人对你好，那么他们会死心塌地地替你工作，比你自已替你自已工作还要热心努力些。你能得到的好友愈多，就愈能扩大你的人格的影响力；相反，你每多增加一个仇敌，就愈使你自己变得渺小。得到朋友的衷心帮助是个人工作效率中最重要的—部分。

—个真正的领袖，总是想方设法避免为自己树立仇敌，或是尽量少犯使一个职员或工人怀恨在心的错误。鲍尔文火车头工厂的总经理沃克莱先生说，“我从事工作这么多年来，从来没有恨过别人，或是曾想过对某人进行报复。如果某人在某时做了对不起我的什么事情，我也并不记恨他。我会或者和他把事情谈清楚，或者设法永远回避他。”

纽约中央铁路局的前总经理克劳利以为，就算某人在什么事情上分明是做错了，一个聪明的人，也不会做“痛打落水狗”的傻瓜，而是适当给他退路，不过分责备他的，因为人都是有自尊的，如果你过分伤了别人的面子，那么，别人也迟早会找机会来报复你。只有那些没有经验的掌权者，才会不管三七二十一地严格执法，而不管这种严格对于被处分者会产生如何恶劣的影响。

克劳利在任某段段长期间，差不多出了一次大事故。有两个工程师，都在铁路上服务了很长时间的，但就是这样的两个人犯下了大错：有一次，由于他们的疏忽，差不多使两列火车要迎头撞上了。这么严重的事是完全无可推诿的，上面下了命令，要马上开除这两个失职的工程师。但是克劳利的想法却不同。

“像这样的情况，应当给予适当的考虑，”他反对说，

“确实，他们的这种行为是不可宽恕的，是理应受到严厉惩罚的。你可以对他们进行严厉的处罚和教训，但是不可剥夺他们的位置，夺去他们惟一可以为生的职业。总的看来，这些年，他们不知创造了多少好成绩，为铁路事业的发展立下了多少汗马功劳。仅仅由于他们这次的疏忽，就要全盘否定他们以前不少的功绩，这样未免太不公平。你可以惩治他们，但是不可以开除他们。如果你一定要开除他们的话，那么，就连我也开除。”

结果这两个工程师还是被留在那里，一直都在那里，他们都成了忠诚而效率极高的职工。

如果你看到了这种情形，你就不会为他们为什么会忠心耿耿地为克劳利做事感到奇怪了。显然，克劳利给他们帮了一个大忙，但同时他也替自己帮了一个忙。他本来可以因为他们犯了错而小气、刻薄、严厉地对待他们，这种态度也无可厚非。他甚至可以开除他们，而他们也无话可反抗，但是如果他这样硬着心肠“秉公执法”的话，无疑便会失去两个忠心的助手了。与此相反，他选择了合乎人情的办法，所以得到了两个有力的助手。

洛克菲勒某次本来有一个很好的机会，可以报复一个爱管闲事的职员的，但是他并不去报复。成功的人不应该小气。事情的经过是这样的：

“在那时，年轻的洛克菲勒空闲的时间很少，所以他总是带着一个可以收缩的运动器放在随身的袋里——就是一种手拉的弹簧，可以闲时挂在墙上用手拉扯的。有一天，他走到自己的一个分行里去，这里的人都不认识他。他说要见经理。

有一个神色傲慢的职员见了这个衣着褴褛的人，便回答说：“经理很忙。”

洛克菲勒便说，等一等不要紧。当时客房里没有别人，他看见墙上有一个适当的钩子，洛克菲勒便把那运动器拿出来，很起劲地拉着。弹簧的声音打搅了那个职员，以致使得他急忙跳进来，用很不高兴的神气望着他。

那个职员冲着洛克菲勒大声吼道：“喂，你以为这是什么地方啊，健身房么？哼，这里不是健身房。赶快把那东西收起来，否则就出去。懂了吗？”

“好，那我就收起来罢。”洛克菲勒和颜悦色地回答着，把他的东西收了起来。5分钟之后，经理先生来了，很客气地请他进去坐。

那个职员马上气馁了。他觉得他在这里的前程肯定是断送了。洛克菲勒临走的时候，还客气地和他点了点头，而他则一副不知所措的惶恐样子。他觉得在这个星期六的时候，他和付薪金的信封一定会脱离关系了。他把这事告诉了他的妻子。

星期六晚上到了，但是并没有出什么事。过了一星期，再过一星期，也还是没有事。过了三个月之后，他忐忑不安的心才慢慢平静下来。现在很明显，因某种不可理解的缘故，洛克菲勒对于这件事是没有放在心上的。当然，原因也许是因为洛克菲勒有许多别的重要的事要做，他没有闲工夫为自己的尊严被下面的职员所损害这种区区小事操心。这种宽大的胸襟不是任何人都有的，比如那个职员就没有。怪不得他一辈子都只是一个小小的职员呢。

卡耐基在年轻的时候，曾经因为下面的职员做错了一件

事，开除了一个职员，并让两个职员暂时停职。像这种事，是只有浮躁的青年才会犯下的错误。等到他年纪大些后，为人处事比较成熟的时候，便善于处理些了。对于这件事，过了许多年后他这样说：“我一想到那次的事，心中就感觉不安，好像初次登台办案的法官一样。一个新法官总是一副严厉的样子，身子挺得很直，而且向后靠一点，以为这样就能让人肃然起敬。只有经验才能教会人温和的力量是怎样伟大。”

这些人都认识到，获得别人的好感是非常重要的。我们惩罚和责备别人，每每是因为一种愚蠢的自傲心在背后作祟。而这又每每是在法律的面具之下，为私人的不快进行报复，表面上则装得冠冕堂皇，一副大公无私的样子。



富人都知道什么时候应该闭嘴

让我们记住，我们所相处的对象，并不是绝对理性的动物，而是充满了情绪变化、成见、自负和虚荣的东西。

卡耐基年轻时，总喜欢给别人留下深刻印象，所以写了一封可笑的信给理查德·哈丁·戴维斯。他当时刚出现在美国文坛上，颇引人注意。那时，卡耐基正好帮一家杂志撰文介绍作家，便写信给戴维斯，请他谈谈他的工作方式。在这之前，卡耐基收到一个人寄来的信，信后附注：“此信乃口授，并未过目。”这话留给卡耐基极深的印象；显示此人忙碌又具重要性。于是，卡耐基在给戴维斯的信后也加了这么一个附注：“此信乃口授，并未过目。”实际上，卡耐基当时一点也不忙，只是想给戴维斯留下深刻的印象。

戴维斯根本不劳心费力地写信给卡耐基，只把卡耐基寄给他的信退回来，并在信后潦草地写了一行字：“你恶劣的风格，只是更添原本恶劣的风格。”的确，卡耐基是弄巧成拙了，受这样的指责并没有错。但是，身为一个人，卡耐基觉得很恼羞成怒，甚至10年后卡耐基获悉戴维斯过世的消息时，第一个念头仍然是：“我实在羞于承认，我受到的伤

害。”

以卡耐基这样的胸怀，尚且难以抹平年轻时所曾经受过的伤害，可见尊重他人是多么重要的事情。卡耐基告诫道：“如果你我明天要造成一种历经数十年，直到死亡才能消失的反感，那只要轻轻吐出一句尖刻的评语就够了。”

让我们记住，我们所相处的对象，并不是绝对理性的动物，而是充满了情绪变化、成见、自负和虚荣的东西。

托马斯·卡莱尔说过：“伟人是从对待小人物的行为中显示其伟大的。”

鲍勃·胡佛是个有名的试飞驾驶员，时常表演空中特技。一次，他从圣地亚哥表演完后，准备飞回洛杉矶。根据《飞行作业》杂志的描述，胡佛在三百尺高的地方时，刚好有两个引擎同时出现故障。幸亏他反应灵敏，控制得当，飞机才得以降落。虽然无人伤亡，飞机却已面目全非。

胡佛在紧急降落之后，第一个工作是检查飞机用油。不出所料，那架第二次世界大战的螺旋飞机，装的是喷射机用油。

回到机场，胡佛求见那位负责保养的机械工。年轻的机械工早为自己犯下的错误痛苦不堪，一见到胡佛，眼泪便沿着面颊流下。他不但毁了一架昂贵的飞机，甚至差点造成三人死亡。你可以想像胡佛当时的愤怒。这位自负、严格的飞行员，显然要对不慎的修护工作大发雷霆，痛责一番。但是，胡佛并没有责备那个机械工人，只是伸出手臂，围住工人的肩膀说：“为了证明你不会再犯错，我要你明天帮我修护我的 F-51 飞机。”

富人都很慎用批评

讲究一点技巧，尽量遏止自己对别人的指责，尊重别人，就可以使我们的公司少损失一百五十美元，而我们所获得的良好关系，则非金钱所能衡量的。

查尔斯·史考伯有一次经过他的一家钢铁厂。当时是中午，他看到几个工人正在抽烟。而在他们头上正好有一块大招牌，上面写着“禁止吸烟”。史考伯是否指着那块牌子说，“你们不识字吗？”哦，不，史考伯才不会那么做。他朝那些人走过去，递给每人一根雪茄，说：“诸位，如果你们能到外面去抽这些雪茄，那我真是感激不尽。”他们立刻知道自己违犯了一项规则——而且他们很敬重他，因为他对这件事不说一句话，反而给他们每人一件小礼物。很难不喜欢象他这样的人，你说是不是？

约翰·华纳梅克也使用了同一技巧。华纳梅克每天都到费城他的大商店去巡视一遍。有一次他看见一名顾客站在柜台前等待，没有一人对他稍加注意。那些售货员呢？哦，他们在柜台远处的另一头挤成一堆，彼此又说又笑。华纳梅克不说一句话，他默默钻到柜台后面，亲自招呼那位女顾客，

然后把货品交给售货员包装，接着他就走开。

不论你用什么方法指责别人，你可以用一个眼神，一种说话的声调，一个手势，就象话语那样明显地告诉别人——他错了，你以为他会同意你吗？绝对不会！因为这样直接打击了他的智慧、判断力和自尊心。这只会使他反击，但决不会使他改变主意。即使你搬出所有柏拉图或康德式的逻辑，也改变不了他的己见，因为你伤了他的感情。

如果有人说了句你认为是错误的话——即使你知道是错的，你这么说一定更好：“噢，这样的！”

用“我也许不对”、“我常常会弄错”、“我们来看看问题的所在”这一类句子，确实会收到神奇的效果。

无论什么场合，没有人会反对你这样说：“我也许不对。我们来看看问题的所在吧。”只有这样，才是积极有效的方法。有一次卡耐基访问著名的探险家和科学家史蒂文森。他在北极圈内生活了十一年之久，其中六年除了食兽肉和清水之外别无它物。他告诉卡耐基他做过的一次实验，于是，卡耐基就问他打算从该实验中证明出什么。他说：“科学家永远不会打算证明什么，他只打算发掘事实。”

你希望自己的思考方式科学化，那就行动吧！除了自己，在这件事上谁也阻止不了你。记住，千万不要过分责备别人。

美国南北战争期间，最著名的报人哈里斯·葛里莱激烈地反对林肯的政策，他相信以论战、嘲弄、谩骂就能使林肯同意他的看法。他发起攻击，日复一烧，年复一年。就在林肯遇刺的那天晚上，葛里莱还发表了一篇尖刻、粗暴、攻击林肯的文章。但那些尖厉的攻讦使得林肯同意葛里莱了吗？一点也没有。嘲弄和谩骂是永远达不到目的的。

如果你想知道一些有关处理人际关系，控制自己，完善品德的有益建议，不妨看看本杰明·富兰克林的自传——它是最引人入胜的传记之一，也是美国的一本古典名著。

在这本自传中，富兰克林叙述他如何克服好辩和指责别人的习惯，使自己成为美国历史上最能干、最和善、最老练的外交家。

有一天，当富兰克林还是个毛躁的年轻人时，一位教会的老朋友把他叫到一旁，尖刻地训斥了他一顿：

“本，你真是无可救药。你已经打击了每一位和你意见不同的人。你的意见变得太珍贵了，弄得没有人承受得起。你的朋友发觉，如果你还在场，他们会很不自在。你知道得太多了，没有人再能教你什么，没有人打算告诉你些什么，因为那样会吃力不讨好，而且又弄得不愉快。因此，你不能再吸收新知识了，但你的旧知识又很有限。”

富兰克林的优点之一，就是他接受那次教训的态度。他已经能成熟、明智地领悟到他的确是那样，也发觉他正面临失败和社交悲剧的命运。他立刻改掉了傲慢、粗野的习惯。

他很快就领会到他这种改变态度的收获：凡是参与的谈话，气氛都融洽得多了。他以谦虚的态度来表达自己的意见，不过分责备别人，不但容易被接受，更减少了一些冲突，发现自己有错时，也没有什么难堪的场面。而自己碰巧是对的时候，不责备别人，更能使对方不固执己见而赞同我。

“我最初采用这种方法时，确实和我的本性相冲突，但久而久之就逐步地习惯了。也许五十年来，没有人听我讲过些什么太武断的责备别人的话，这是我提交新法案或修改旧条文能得到同胞的重视，而且在成功民众协会的一员后，具

有相当影响力的重要原因。我并不善于辞令，更谈不上雄辩，遣词用字也很迟疑，还会说错话，但一般说来，我的意见还是得到广泛的支持。”

如果把富兰克林的方法用在经商上呢？

纽约自由街 114 号的麦哈尼，专门经销石油业所使用的特殊工具。一次他接受了长岛一位重要主顾的一批订单，图纸呈上去，得到了批准，工具开始制作了。接着，一件不幸的事情发生了：那位买主同朋友们谈起这件事，他们都警告他，他犯了一个大错，他被骗了。一切都错了。太宽了，太短了，太这个，太那个，他的朋友把他说得发火了。于是，他打了一个电话给麦哈尼先生，他发誓不接受已经在制造的那一批器材。

“我仔细地查验过了，确知我方无误，”麦哈尼先生事后说，“我知道他和他的朋友们都不知所云，可是，我觉得，如果这样去告诉他，将很危险。我到了长岛，而当我走进办公室，他立刻跳起来，一个箭步朝我走来，话说得很快。他显得很激动，一面说一面挥舞着拳头，竭力指责我和我的器材，而我却耐心地听着。结束的时候，他说：‘好吧，你现在要怎么办？’

“我这时非常心平气和地告诉他：我愿意照他的任何意见去办。我说：‘你是花钱买东西的人，你当然应该得到适合你用的东西。可是总得有人负责才行啊！如果你认为自己是正确的，请给我一张制造图纸，虽然我们已经花了二千元钱，但我们可以取消这笔钱，为了使你满意，我们宁可牺牲二千元钱。但是，我得先提醒你，如果我们照你坚持的做法，你必须负起这个责任。但如果你放手让我们照原定的计

划进行，我相信，原计划才是对的，我们可以保证负责。’

“他这时平静下来了，最后说：‘好吧！照原计划进行。但若是错了，上天保佑你吧。’

“结果没有错。于是他答应我，本季还要向我们订两批相似的货。

的确，我们常常需要极度的自制，但结果很值得。要是说指责他错了，开始争辩起来，很可能要打一场官司，感情破裂，损失一笔钱，失去一位重要的主顾。所以，我深信，用轻易责备别人错了，是划不来的。”

我们再举另一个例子——别忘了。我们举的这些例子，都是许多富人经验的总结。那个时候，克洛里是纽约泰勒木材公司的推销员。他承认，多少年来，他总是尖刻地指责那些大发脾气的木材检验人员的错误，可这一点好处也没有。因为那些检验员“和棒球裁判一样，一旦判决下去，他们绝不肯更改”。

在克洛里看来，他在口舌上获胜，却使公司损失了成千上万的金钱。因此，在讲习班上课的时候，他决定改变这种习惯，不再抬杠了。以下是他在班上的报告：

“有一天早上，我办公室的电话响了。一位焦躁的愤怒主顾，在电话的那头抱怨我们运去的一车木材完全不符合他们的要求，他的公司已经下令停止卸货，请我们立刻安排把木材运回去。在木材卸下四分之一后，他们的木材检验员报告说，百分之五十五的木材不合规格。在这种情况下，他们拒绝接受。

“听完电话，我立刻去对方的工厂。在途中，我一直在思考着一个解决问题的最佳办法。通常，在那种情形下，我

会以我的工作经验和知识来说服检验员。然而，我又想，还是把在课堂上学到的做人处世原则运用一番看看。

“我到了工厂，见购料主任和检验员正闷闷不乐，一付等着抬杠的姿态。我走到卸货的卡车前面，要求他们继续卸货，让我看看木材的情况。我请检验员继续把不合格的木料挑出来，把合格的放到另一堆。

“看了一会，我才知道他们的检查太严格了，而且把检验规格也搞错了。那批木材是白松。虽然我知道那位检验员对硬木的知识很丰富，但检验白松却不够格，经验也不多，而白松碰巧是我最内行的。我能以此来指责对方检验员评定白松等级的方式吗？不行，绝对不能！我继续观看着，慢慢地开始问他某些木料不合格的理由是什么，我一点也没有暗示他检查错了。我强调，我请教他只是希望以后送货时，能确实满足他们公司的要求。

“以一种非常友好而合作的语气向他请教，并且坚持把他们不满意的部分挑出来，使他们感到高兴。于是，我们之间剑拔弩张的气氛开始松弛消散了。偶尔，我小心地提问几句，让他自己觉得有些不能接受的木料可能是合格的，但是，我非常小心不让他认为我是有意为难他，责备他。

“渐渐地，他的整个态度改变了。他最后向我承认，他对白松木的经验不多，而且问我有关白松木板的问题，我就对他解释为什么那些白松木板都是合格的，但是我仍然坚持：如果他们认为不合格，我们不要他收下。他终于到了每挑出一块不合格的木材，就有一种罪过感的地步。最后他终于明白，错误是在于他们自己没有指明他们需要的是什么样等级的木材。

“结果，在我走之后，他把卸下的木料又重新检验一遍，全部接受了，于是我们收到了一张全额支票。

“就这个事来说，讲究一点技巧，尽量遏止自己对别人的指责，尊重别人，就可以使我们的公司少损失一百五十美元，而我们所获得的良好关系，则非金钱所能衡量的。”

批评别人是引发自尊心火药库爆发的最危险的导火线，这种爆发往往能夺人性命。例如胡德大将受到严厉的批评，不许他率兵到法国前线去。这种刺伤他自尊心的微言，成了他提早死亡的原因。

年轻时不善于人际关系的本杰明·富兰克林，中年以后却拥有很出色的外交手腕，知人善任，最后被任命为美国驻法大使。他成功的秘诀是：

“绝不说人的坏话，多称赞别人的长处。”

批评别人、斥责别人甚至诽谤别人，连最愚蠢的人都会做，同时也只有最愚蠢的人才会做出这种事。

一个具有优秀品德并能克己的人，才能做到谅解与宽容。

让我们以了解对方来代替诽谤吧！仔细考虑为何对方会如此，这是应付问题的良策，也能从中寻出乐趣。这样，同情和宽恕的美德就自然浮现了。

如果我们了解全部的事，我们就能宽恕全部的事。

英国大文豪詹森博士曾说：“主上帝不到世界的末日，不欲审判别人。”

何况平凡如你我，又何必急于批评指责别人？

换句话说，不要跟你的顾客、丈夫或反对者争辩，别老是指责他错了，也不要刺激他，而要运用一点技巧，讲究一点方法。

富人说：“让你一步又何妨”

说话一定不能咄咄逼人，永远不要这样开场：“这都不明白？好，我证明给你看。”这句话大错特错，这等于是说：“我比你更聪明。等我说完了，你就得乖乖地改变看法了。”

人性本身充满了矛盾——真与假，善与恶，丑与美。而一个人要想活得更加快乐、幸福而有意义，就应该使自己多一点真、善、美的东西。有些人似乎生来就恶，他们对待别人，对待周围的世界，对待生活，甚至对待自己，似乎充满了恶意。让我们试想，如果你对他人没有善意，毫不宽容，又怎能期望从他人身上得到友善的回报？

艾柏·赫巴是一个独具风格的作家，他那尖锐犀利的笔触常常引起一些人的强烈不满。但是他总是以十分巧妙的处理矛盾的方式，使他的敌人成为他的朋友。有一次，一位读者来信把他痛骂了一顿，可以说是骂得狗血喷头。他反复把信读了好几遍，然后给这位读者写了一封回信。他在回信中说：

回想起来，我也不能全部同意自己的观点。我常常有这样的情况：昨天写的东西，今天就不一定很满意了。我很高兴

为人处世之道 / 为人处世的十二大法则

知道你对我的作品的看法。在你方便的时候,欢迎你光临寒舍,我们还可以进一步交换意见。感谢你的诚意。

面对一个这样对待自己的人,你还能说些什么呢?表面看来,艾柏·赫巴是在退让,实则他寥寥几语就征服了他的批评者,因此他是在以退为进。当你是正确的时候,不妨试着用温和的、巧妙的方式使对方同意你的看法;而当你错了,那就要迅速而诚恳地承认自己的错误。千万不要忘了这句古话:“用争辩的方法,你不可能得到满意的效果;用让步的方法,你的收获会比你预期的要多得多。”

这看起来有些消极,但效果却是积极的,正所谓“退一步是为了进两步”,我们何乐而不为呢?

两千年以前,耶稣说过:“尽快同意反对你的人。”如要使别人同意你,请尊重别人的意见,切勿轻率地指斥对方的错误。十之八九,争论的结果会使双方比以前更相信自己是绝对正确的,你赢不了争论。要是输了,当然你就输了;如果你赢了,还是输了。为什么?如果你的胜利,使对方的论点被攻击得千疮百孔,证明他一无是处,那又怎么样?你会觉得洋洋自得。但他呢?你使他自惭。你伤了他的自尊,他会怨恨你的胜利。而且,一个人即使口服,但心里并不服。

正因为如此,潘恩互助人寿保险公司立下了一项铁则:“不要争论。”真正的推销精神不是争论,人的心意不会因为争论而改变的。

真正有远见的商家,决不会只顾做眼前的一笔生意。在他的心目中,顾客是流动的、变化的,并且不停地把正、反两方面的信息向外传播。今天任何一个顾客,既有可能成为自己固定的长期客户,也有可能成为匆匆而去的看客;而任何一个

看客都有可能转化为明天的顾客。任何一个今天的看客和顾客,都会成为企业质量、形象优与劣的传播媒介,为企业日后带来或带走更多的顾客。明白了这一点,商家就会很自觉地在服务态度上下工夫。

与人的交往出现障碍时,一定要采取温和的方式,控制好脾气。知道什么事不能做,是至关重要的。千万不要争论,不要表现出轻蔑的态度或对人大吼大叫。你一旦与人争执,就等于是输掉了。因为此时你已无法控制自己,你失去了风度、失去了远见,更重要的是,你丢掉了真正的目标:那就是说服、帮助与激励对方。

卡耐基曾经说过:“从争论中所得到的最大好处,莫过于学会如何避免争论。避开它,如同避开响尾蛇或大地震。你要明白,十次争论中有九次,都是让对方越发坚信自己是正确的。”

歌剧男高音甄·皮尔士的婚姻差不多有五十年之久了。一次他说:“我太太和我在很久以前就订下了一项协议,不论我们对对方如何地愤怒不满,我们都一直遵守着这项协议。这项协议是:当一个大吼大叫的时候,另一个人就应该静听——因为如果两个人都大吼大叫,就没有沟通可言了,有的只是噪音和横飞的唾沫。”

正如睿智的本杰明·富兰克林所说的:“如果你老是抬杠、反驳,也许偶尔能获胜;但那是空洞的胜利,因为你永远得不到对方的好感。”

真正赢得胜利的方法不是争论。争论要不得,甚至连最不留痕迹的争论也要不得。所以,应该好好衡量一下;是要口头上的、表面的胜利,还是要别人对你的好感?

无论如何,都不能不给对方留余地。这可能表示你必须间接而委婉地指出错误,或者意味着谈话暂时没法取得进展,你只能另找时间再谈。不论是哪一种情况,你都必须保持平和的心态,尽量温和低调地处理,不要得理不让人,尤其不要作人身攻击。即便有人不能完全同意你的观点,只要你处理得当,还是可以赢得对方的好感。可是如果你高高在上、态度强硬,粗暴地使用一些诸如“没用”、“愚蠢”、“糟透了”之类的字眼,就绝不可能说服别人接受任何意见。

欧哈瑞是纽约怀德汽车公司的前明星推销员。他怎么成功的?他深有感触地说:“做推销员,难免会遇到一些尴尬的场面。比方说,你满怀热情地走进顾客的办公室,对方却毫不客气地说:‘什么?怀德卡车?有没有搞错!你送我我都不不要,我要的是何赛的卡车。’要是过去,我一定气得发疯,偏要跟他争个高下。可现在,我就会说:‘说得对,老兄!何赛的货色的确不错。买他们的卡车绝对错不了。何赛的车是优良公司的产品,业务员也呱呱叫。’”

“这下他就没话说了,没有抬杠的余地。如果他说何赛的车子最好,我说没错,他只有住口了。他总不能在我同意他的看法后,还说一下午的‘何赛的车子最好’。好,既然不谈何赛了,那么我就开始介绍怀德的优点了。”

这就是典型的“让你一步又何妨”,温和的说服永远比大呼小叫的指责来得有效。

说话一定不能咄咄逼人,永远不要这样开场:“这都不明白?好,我证明给你看。”这句话大错特错,这等于是说:“我比你更聪明。等我说完了,你就得乖乖地改变看法了。”

这对别人来说可是一种挑战。通常的情况下,被挑战者

会比挑战者更敏感那是一种挑战。在你尚未开始之前，对方已经准备迎战了。

请想一想，即使在最温和的情况下，要改变别人的主意都不容易。为什么要采取更激烈的方式使事情变得更不容易呢？如果你去说服别人，要证明他是错的，你应该做得更技巧些，不要给人的感觉是你居高临下地教他怎么做。

如果有人说了句你认为错误的话——是的，即使你知道是错的——你若这么说不更好吗：“唔，是这样的！我倒另有一种想法，但也许不对。我常常会弄错，如果我弄错了，我很愿意被纠正过来。我们来看看问题的所在吧。”

用这种句子“我也许不对，我常常会弄错，我们来看看问题的所在”，确实会得到神奇的效果。无论什么场合，没有人会反对你说“我也许不对，我们来看看问题的所在”。

没有几个人具有逻辑性的思考。我们多数人都犯有武断、偏见的毛病。我们多数人都具有固执、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢的缺点。

是的，当我们错的时候，也许会对自己承认。而如果对方处理得很巧妙而且和善可亲，我们也会对别人承认，甚至以自己的坦白率直而自豪。

当人缺乏宽容精神的时候，必须要加以改正，开始在自己的肌体里注入宽容的细胞。换个角度言，宽容比尖刻更能赢得人心。

“假如你握紧双拳找上我，我想我也会不甘示弱。”伍德罗·威尔逊说道，“但是，假如你对我说：‘让我们坐下来讨论讨论，如果我们意见不同，不同之处在哪里，问题的症结在哪里？’那么，我是可以接受的。我们也许只在部分观点

上不同，但大部分还是一致的。只要彼此有耐心，开诚布公，还是可以达到步调一致。”威尔逊的这番说法显然还不及小洛克菲勒。

远在 1915 年的时候，小洛克菲勒还是科罗拉多州一个不起眼的人物。当时，发生了美国工业史上最激烈的罢工，并且持续达两年之久。愤怒的矿工要求科罗拉多燃料钢铁公司提高薪水，小洛克菲勒正负责管理这家公司。由于群情激愤，公司的财产遭受破坏，军队前来镇压，因而造成流血，不少罢工工人被射杀。

那样的情况，可说是民怨沸腾。小洛克菲勒后来却赢得了罢工者的信服，他是怎么做到的？小洛克菲勒花了好几个星期结交朋友，并向罢工者代表发表谈话。那次的谈话可称之不朽，它不但平息了众怒，还为他自己赢得了不少赞赏。演说的内容是这样的：

这是我一生当中最值得纪念的日子，因为这是我第一次有幸能和这家大公司的员工代表见面，还有公司行政人员和管理人员。我可以告诉你们，我很高兴站在这里，有生之年都不会忘记这次聚会。假如这次聚会提早两个星期举行，那么对你们来说，我只是个陌生人，我也只认得少数几张面孔。由于上个星期以来，我有机会拜访整个附近南区矿场的营地，私下和大部分代表交谈过。我拜访过你们的家庭，与你们的家人见面，因而现在我不算是陌生人，可以说是朋友了。基于这份互助的友谊，我很高兴有这个机会和大家讨论我们的共同利益。

由于这个会议是由资方和劳工代表所组成，承蒙你们的好意，我得以坐在这里。虽然我并非股东或劳工，但我深觉

与你们关系密切。从某种意义上说，也代表了资方和劳工。

多么出色的一番演讲，这可能是化敌为友的一种最佳的艺术表现形式之一。假如小洛克菲勒采用的是另一种方法，与矿工们争得面红耳赤，用不堪入耳的话骂他们，或用话暗示错在他们，用各种理由证明矿工的不是，你想结果如何？只会招惹更多的怨愤的暴行。

“假如人心不平，对你印象恶劣，你就是用尽所有基督理论也很难使他们信服于你。想想那些好责备的双亲、专横跋扈的上司、唠叨不休的妻子。我们都应该认识到一点：人的思想不易改变。你不能强迫他们同意于你，但你完全有可能引导他们，只要你温和友善。”

富人永远不会让人下不了台阶

每个人都有一道最后的心理防线，一旦我们不给他人退路，不让他人走下台阶，他只好使出最后的一招——自卫。

俗话说：人有脸，树有皮。此话道出了人性的一大特点：爱面子。可是我们不能只爱自己的面子，而不给他人面子。每个人都有一道最后的心理防线，一旦我们不给他人退路，不让他人走下台阶，他只好使出最后的一招——自卫。因此，当我们遇事待人时，应谨记一条原则：别让人下不了台阶。

多年以前，通用电器公司面临一项需要慎重处理的工作：免除查尔斯·史坦恩梅兹担任某一部门的主管。史坦恩梅兹在电器方面是第一等的天才，但担任计算部门主管却彻底的失败。然而公司却不敢冒犯他。公司绝对解雇不了他——而他又十分敏感。于是他们给了他一个新头衔。他们让他担任“通用电器公司顾问工程师”——工作还是和以前一样，只是换了一项新头衔——并让其他人担任部门主管。

史坦恩梅兹十分高兴。通用公司的高级人员也很高兴。他们已温和地调动了他们这位最暴躁的大牌明星职员，而且

他们这样并没有引起一场大风暴——因为他们让他保住了他的面子。

让他人保全面子！这是多么重要呀，而贫穷的人之所以贫穷，是因为很少有人想到这一点！我们残酷地抹杀了他人的感情，又自以为是，我们在其他人面前批评一位小孩或员工，找差错，发出威胁，甚至，不去考虑是否伤害到别人的自尊。然而，一两分钟的思考，一句或两句体谅的话，对他人的态度做宽容的了解，都可以减少对别人伤害。

下一次，当我们必须解雇员工或惩戒他人的时候，不要忘了这点。

德国作曲家勃拉姆斯出席一个晚会时，曾被一群女士包围，他实在不喜欢这些极力套近乎的女士，便微笑着，大口大口吸起雪茄烟，不久果然有女士咳嗽起来，他也就立即自我解嘲说：“本不该在女士面前抽烟的，可不抽又深感遗憾，因为，有天使的地方的确不该没有祥云。”女士们听了也只好笑笑，眼睁睁地看着喷云吐雾的勃拉姆斯从容离去。

这种明明是回绝但听来却又很温暖的拒绝样式，关键是讲究技巧，并务必坚持两个原则：一是诚恳谦恭，切忌趾高气扬；二是委婉含蓄，切忌刻薄直露。

一个男人曾滔滔不绝地向某女求爱：“你是温暖着我的太阳，你是照耀着我的月亮，你是给我呼唤黎明的启明星，你是为我指引方向的北斗星……”女子无意响应，也就极巧妙地来了个“歪曲”，笑眯眯地回答：“您的天文学学得真好，可我太笨了，对天文学一点也不感兴趣。”

领导的主要任务是选择适当的人才。好的人才并不容易发现、寻找或培养，尽管如此，这仍是有效领导的最重要因

素。

领导者在用人的时候，必须同时注意到短期和长期的需求。也就是说，领导在选择人选的时候，不仅要选出目前所需要的人才，也要注意将来——看是否能将其训练成未来的领导人。

要想补充一个主管的职位，最好的选择是由内部较低层次的职位中去寻求。假如能在组织内找到适当的人选，是再好不过的。每个领导在其管理计划当中，都应预作安排，好培养以后公司需要的人才。

一个优秀的领导除了列出公司在一定时期之内所需的各种人才之外，还要列出组织内部可能会获得升迁的人选，并估计届时可能会退休或离职的人数。

为了实施这些计划，领导必须设立一个“人才库”。也就是把公司所需要的各项人才或职位，分成各种类别，然后把公司内具有这些条件的人名列下来。举例来说，某公司的市场部经理离职，领导打算由助理人员当中选出一名来填补这个空缺。经调查“人才库”的结果，发现一名销售人员的各项条件，都十分吻合。这样的话，便可把这名销售人员调升到这个职位上来。

由公司内部选拔人才来弥补空缺，领导者必须考虑到几个重要因素，以确定“继承者”的确是最佳人选。例如：某公司的采购经理预备退休，跟随多年的助理显然是继承他的最佳人选。然而，这位助理的教育背景并不符合这个职位的条件，虽然他在某些方面的确表现不错，却在另一些方面显示出并不适合担任高阶层的管理工作。其实这也是领导者的错误，没有好好训练栽培他——也或许他没有能力接受训

练。

然而，如果因为他担任采购经理的助理多年，便认为他是“继承”的最佳人选，便会犯下不可弥补的错误。

领导者从内部提拔还有一个必须考虑的因素，那就是：如果调升的人选是由另一个部门而来，便要考虑到是否会对原来的部门造成震动。举例来说：上面所说的某公司决定不调升采购助理担任经理的职位之后，经调查“人才库”的结果，发现行销部门的产品经理凯伦，条件也完全符合，而且她也曾经在采购部门工作过。

凯伦的现任上级当然十分不高兴。因为凯伦是他的最佳部属之一，失去她，当然对该部门的行销计划影响很大。然而，这位行销主任也了解应以公司整体的利益为重。而且，他也明白，如果有能力的人不被重用，他们迟早也会离开公司，另谋高就。那时，损失的不只是自己的部门，整个公司的利益也会受到伤害。因此，部门领导不应只考虑到自己部门的利益，而应把整个公司的利益列在最前面。

不论填补空缺的人员来自组织内部，或是由组织外面招聘，如果有位“候补”的人选因条件不符而必须舍弃的话，作为领导必须采取某些措施，以弥补可能引起的损失。假如不被任用的候补人选仍然留在公司，则领导不妨给他另一个可以胜任的职位，或给他一个新的职位以保持他的颜面。不管怎样，这样的弥补措施可减少许多不必要的怨忿，总比勉强安插他担任无法胜任的工作要好得多了。

以下，我们引用会计师马歇尔·格兰格写的一封信的内容：

开除员工并不是一件有趣的事，被开除的更是如此。我

们的工作是有季节性的，因此在三月份，我们必须让许多人走路。

没有人乐于挥动斧头，这已成了我们这一行业的格言。因此，我们演变成一种习俗，尽可能快点把这件事处理掉。通常是这样进行的：“请坐，史密斯先生，这一季节已经过去了，我们似乎再也没有更多的工作交你处理。当然，你也明白，你只是受雇在最忙的季节里帮忙而已。”等等。

这些话给他们带来失望以及“遭遗弃”的感觉。他们之中大多数人一生都从事会计工作，对于如此快就抛弃他们的公司，当然不会怀有特别的爱心。

我最近决定以稍微圆滑和体谅的方式，来遣散我们公司的多余人员。因此，我在仔细考虑他们每人在冬天里的工作表现之后，一一把他们叫进来。而我就说出下列的话：史密斯先生，你的工作表现很好，那次我们派你到纽华克去，真是一项很艰苦的工作，你遇到了不少困难，但处理得很妥当。我们希望你知道，公司很以你为荣。你对这一行懂得很多——不管你到哪里工作，都会有很光明远大的前途。公司对你有信心，支持你，我们希望你不要忘记！

结果呢？他们走后，对于自己的被解雇感觉到好多了。他们不会觉得“遭遗弃”，他们知道，如果我们有工作给他们的話，我们会把他们留下来。而当我们再度需要他们时，他们将带着深厚的私人感情，再来投效我们。

富人懂得如何保住别人的面子

弗里特银行董事长托马斯·多尔蒂说：
“平常对人的态度才是最重要的。每个人都希望被当作独特的个人。在我三十年前加入银行界时固然是如此，但我相信即使一百年后，这一点也是不会改变的。”

保罗·马亚在美国制作了许多成功的录影带，也是成功研究中心的代表。

他是德国移民，家庭环境并不富有，在平凡的家庭中排行老二，父亲从事家具业，平日很严格，从不给他买玩具，于是他和哥哥一起做玩具来游戏。他在童年就利用创造力，做自己想要的玩具，最后凭着意志设定目标，培养做大事的能力。

保罗·马亚从童年开始就决定想做什么，便向这个目标挑战，而且是彻底的挑战。

他12岁时，在杂志的读者竞赛中得到优胜；16岁时在摘李子的比赛中，一天摘了5050磅，居世界第一，至今尚无人打破该记录。

他成功的秘诀是，即使工作单调，一旦有了挑战的对

象，就使之变成具体的目标，研究有效的方法，大胆的挑战。

18岁那年，正值第二次世界大战，他入伍，任伞兵部队的体育教育官。那时他因做仰卧起坐 3500 次而创造世界记录。

退役后，进入圣荷西州立大学；19 岁时，成为竞争激烈的人寿保险的业务员；27 岁时，创立美国推销第一的业务记录，变成亿万富翁。

保罗·马亚无论做任何事，都留下辉煌的记录，挑战的目标非常明确，然后为了达到目标，以别人没有的热情去挑战。

假如我们是对的，别人绝对是错的，我们也会因为让别人丢脸而毁了他的自我。传奇性的法国飞行先锋和作家安托安娜·德·圣苏荷依写过：“我没有权利去做或说任何事以贬抑一个人的自尊。重要的并不是我觉得他怎么样，而是他觉得他自己如何，伤害他人的自尊是一种罪行。”

世界上任何一位真正伟大的人，绝不浪费时间满足于他个人的胜利。举一个例子来说明：

1922 年，土耳其在经过几世纪的敌对之后，终于决定把希腊人逐出土耳其领土。

穆斯塔法·凯墨尔，对他的士兵发表了一篇拿破仑式的演说，他说：“你们的目的地是地中海。”于是近代史上最惨烈的一场战争终于展开了。最后土耳其获胜；而当希腊两位将领——的黎科皮斯和迪欧尼斯前往凯墨尔总部投降时，土耳其人对他们击败的敌人加以辱骂。

但凯墨尔丝毫没有显出胜利的骄气。

“请坐，两位先生，”他握住他们的手说：“你们一定走累了。”然后，在讨论了投降的细节之后，他安慰他们失败的痛苦。他以军人对军人的口气说：“战争这种东西，最佳的人有时也会打败仗。”

当一个人已经做出一定的许诺——宣布一种坚定的立场或观点后，由于自尊的缘故，便很难改变自己的立场或观点，此时你若想说服他，就必须顾全他的面子，为对方铺台阶，如说一些有利对方的话。

“在那种情况下，任何人都想不到。”

“当然，我理解你为什么会这样想，因为当时你并不清楚事情的经过。”

“最初，我也这样想的，但后来我了解到全部情况，我就知道自己错了。”

一家百货公司的一位顾客，要求退回一件外衣。她已经把衣服带回家并且穿过了，只是她丈夫不喜欢。她解释说“决没穿过”，并要求退换。

售货员检查了外衣，发现有明显干洗过的痕迹。但是，直截了当地向顾客说明这一点，顾客是决不会轻易承认的，因为她已经说过“决没穿过”，而且精心地伪装过。这样，双方可能会发生争执。于是，机敏的售货员说：“我很想知道是否你们家的某位成员把这件衣服错送到干洗店去。我记得不久前我也发生过一件同样的事情。我把一件刚买的衣服和其他衣服堆在一起，结果我丈夫没注意，把那件新衣服和一大堆脏衣服一古脑儿塞进了洗衣机。我怀疑你是否也会遇到这种事情——因为这件衣服的确看得出已经被洗过的痕迹。不信的话。你可以跟其他衣服比一比。”

顾客看了看证据——知道无可辩驳，而售货员又已经为她的错误准备好了借口，给了她一个台阶下。于是，她顺水推舟，乖乖地收起衣服走了。

这是每个说服者都懂得的——让人们保全他们自己的面子。

一旦发现他人出现错误，我们很多人往往首先想到的就是如何批评，使之改正。事实上，与批评相比，鼓励似乎更容易使人改正错误，并且更易让对方去做你所期望的事情。所以，当他人出现错误时，你首先应该考虑一下，是否非得批评不可，应该怎样批评？如果可能的话，尽量采取鼓励的方式，这样一方面可以达到让对方知错改错的目的，同时也不影响你们之间的相互关系。

你要是跟你的孩子、伴侣、雇员说他或她做某件事显得很笨，很没有天分，那你就做错了，这等于毁了他所有求进步的心。但如你用相反的方法，宽宏地鼓励他，使事情看起来很容易做到，让他知道，你对他做这件事的能力有信心，他的才能还没有发挥，这样他就会练习到黎明，以求自我超越。

罗维尔·汤麦斯就是个处理人际关系的高手，他会给人勇气与信心，使人充满自信。举例来说：

一次，卡耐基与汤麦斯夫妇一起度周末，罗维尔·汤麦斯请卡耐基参加他们的桥牌友谊赛，桥牌对卡耐基来说是个全然陌生的游戏，他一点都不了解它的规则。

罗维尔说：“戴尔，为什么不试试呢？除了需要一些记忆与判断的能力外，它没有什么技巧可言。你曾经对人类记忆的组织有过深入的研究，所以打桥牌一定难不倒你。”

当卡耐基还没有意识到什么时，他已经被拉到桥牌桌

边，卡耐基发现这是有生以来第一次参加桥牌比赛，完全是因为罗维尔给了他信心，使他觉得打桥牌不是件难事。

卡耐基曾谈起他的一位朋友时说：“我有一个光棍朋友，年约40余岁，最近刚订婚。他的未婚妻一直怂恿他去学跳舞。这位朋友说道：‘天知道我的确应该去学跳舞。20年前，我第一次跳舞。当时的技术和现在一直都没什么两样。我的第一位老师讲的或许不假，她说，我的舞步全错了，必须从头学起。此话颇伤我的心，以致学舞的兴致完全消失无踪，我的学舞生涯也至此宣告结束。

“‘现在这位老师不知是不是哄我，但她讲的话我听了真喜欢。她说，我的舞步或许有点老式，但基本上都还不错，所以学些新舞步绝对没有问题。比较起来，第一位老师由于强调的是我不对的地方，以致让我失去学习的兴趣；第二位老师则正好相反，她一直称赞我的长处，对我的短处则尽量不提。他曾对我说：‘你具有天生的节拍感，可说是天生的舞蹈家呢！’虽然，直到现在，我仍然感觉到自己并没有什么跳舞细胞，技术也一直没什么进步。但在内心深处，我还是希望这位新老师所说的话‘或许’没错，所以便继续付钱让她讲这些话。’

“‘我知道，假如这位老师没有告诉我具有天生的节拍感，我可能会跳得更差劲。因为她的话鼓舞了我，也带给我希望，使我愿意尽力去求进步。’”

职业桥牌手伊礼·考伯森写过许多有关桥牌的书籍，被译成好几国的文字，销路也超过百万本。他告诉我们，要不是有位女士说他具有天分，他也不可能走上这一行。

他是1922年移民到美国的，想要找份有关哲学或社会

学方面的教职，但一直都没有成功。

然后他又想办法卖煤矿，但也失败了。后来他又想卖咖啡，也没有成功。他也玩过几次桥牌，但从没想过要以此谋生。何况他的牌也玩得并不怎么好，人又固执不知变通，常常在打牌的时候问太多问题或过于仔细，以致没有人愿意同他搭档。

后来，他碰见一位美丽的桥牌老师乔瑟芬·狄伦，很快坠入爱河，并与她结了婚。乔瑟芬注意到伊礼分析牌路的时候十分小心、仔细，便预测他是牌桌上的天才。据伊礼说，就是这一点鼓舞了他，使他终于成为职业桥牌手。

弗里特银行董事长托马斯·多尔蒂说：“平常对人的态度才是最重要的。每个人都希望被当作独特的个人。在我三十年前加入银行界时固然是如此，但我相信即使一百年后，这一点也是不会改变的。”多尔蒂先生认为其背后的原因是不言而喻的，那就是：“因为我们都是人。”

多尔蒂认为：“最重要的是对人的尊重。即使像问好或说声‘谢谢’这样的小事，也是表示对人尊重。我认为创造出人们愿意努力工作的环境，本来就是管理者的职责。”只有当人们感受到被人尊重，并被当作一个独特的个体对待时，这种气氛才会出现。反之，如果人人只是一个冷冰冰的号码，就绝对不可能会有这种气氛。

斯卡拉曼丝绸公司的比特的亲身经历告诉了我们这一点。20世纪80年代与90年代初期正逢纺织业的艰困期，公司得以渡过难关，全靠同仁团结一心。比特女士解释道：“我们公司的同仁真是了不起，他们与我们共同努力携手走过低潮。我认为我们得到这样的支持，还得归功于我们之间

亲密的合作关系。如果我们之间没有这种密切的关系，他们为什么要回报我们公司？你知道，你必须先付出才能有回收。反正，这就是我们的哲学。”

那么，到底怎样才能创造亲密的合作关系呢？那就是向你的同事表示尊重与同情，并肯定他们个人的价值。在比特女士的公司里，这些尊重表现在当邀请外宾演说时，会有人请他不要用“工厂工人”的称呼，而改称“技师”。这也表现在当比特女士巡视厂房时，亲自鼓励一位害怕搭乘飞机的设计人员，使他得以安心地去度假。这还表现在总经理办公室的门是常开的，欢迎光膀子的技师们随时进来讨论厂房的问题。这更表现在努力学说西班牙语以便与工作人员沟通得更良好。

大部分成功的人都由经验中证实，要维护他人的自尊，绝非一两次的表态可以奏效，它是由许多次日常接触所形成的一种过程。

弗雷德·薛佛在纽约人寿保险公司工作，寿险是个与纺织完全不同的行业，不过他知道有些原则是完全一致的。在保险业中，这些日常关切是最重要的。因为在保险业里，业务人员就等于是公司本身。业务员如果业绩不佳，不久就连公司都将无立足之地，事情就是如此直截了当。

多年前薛佛曾任职于一家国际保险公司麦卡比公司。当公司迁入一座新大楼后，跟以前不同的是这大楼中还有几家其他的公司。薛佛希望在搬迁之后，原来所维持的重要的个人接触并不因迁移而遭致疏忽。所以，他到新大楼上班的第一天，第一件事就是走到安全人员台前。薛佛回忆当时的情景：“当时有十来位安全人员，我请他们都围拢来，结果发

现他们除了知道我们公司的名称之外，连我们从事保险业都并不清楚。于是我对他们说：‘各位！我们在底特律市有几位很重要的业务代表，如果你们发现来的人是业务代表，我们一定得给予最隆重的欢迎，我是说尽量让他觉得备受重视，如此便得劳驾你们亲自送他上七楼找到他所要会见的人，也请你们一定要配合帮忙。’后来我听到一些业务代表谈起他们来到这栋大楼所受到的礼遇，他们感到很高兴。”

所有的这些小动作加起来就是一个很重要的整体结果，那就是：人们会对自己觉得很满意。员工只要相信公司关心他们、并了解他们的需要、维护他们的自尊，就会以努力工作达成公司目标作为回应。

每一个人都有着他的自尊心的，如果你对他所说的话能够表示同意，这就是尊重他的意见，他在无形中把自己高抬了，而这抬高他的便是你，自然他对你是十分高兴的，他愿意和你做朋友的。反过来，你不能对他表示同意，这显然是你站在和他敌对的地位，你是他的敌人而不是友人，他能不和你为难吗？所以在说话的时候，这一点我们是应该要加以注意的。你想做成什么事，一定要让别人保住面子。

富人法则十一：

看管好你的金钱

金钱不是万恶之源

口袋里有钱，银行里有存款，会使你更轻松自在，你不必为别人怎么看你而过多忧虑，如果有人不喜欢你，没关系，你可以找到新的朋友。

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平要求不断提高。现实生活中，我们每个人都承认，金钱不是万能的，但没有金钱却又是万万不行的，我们每个人都需要拥有一定的财产：宽敞的房屋、时髦的家具、现代化的电器、流行的服装、小轿车等等，而这些都需要用钱去购买。人们的消费是永无止境的，当你拥有了自己朝思暮想的东西之后，你会渴望得到新的更好的东西。在现代社会中，金钱是交换的手段，金钱就是力量，但金钱可用于坏事，也可以用于干好事。在美国，有这样一些人：

- (1) 亨利·福特
- (2) 威廉·里格莱
- (4) 约翰·洛克菲勒
- (5) 托马斯·阿尔瓦·爱迪生
- (6) 爱德华·菲伦

(7) 朱利法斯·罗森瓦尔德

(8) 爱德华·包克

(9) 安德鲁·卡耐基

这些人建立了一些基金会，直到今天，这些基金会还有总计 10 亿美元以上的基金，基金会拨出的金额专用于慈善、宗教和教育。这些基金会为上述事业捐助的金额每年超过了 2 亿美元。

金钱好吗？我们认为它是好的。

安德鲁·卡耐基的故事将使读者深信：卡耐基能同别人分享他所拥有的一部分东西：金钱、哲学以及其他东西。事实上，如果不是由于卡耐基，拿破仑·希尔博士的成功学是不会问世的。

让我们谈谈关于他的事。让我们学习他的哲学。让我们看看如何才能把他的哲学应用到我们的生活中去。

卡耐基——一个贫穷的苏格兰移民的孩子变成了美国最富的人。他那动人的经历和励志哲学，可以在《安德鲁·卡耐基自传》中读到。

卡耐基勤奋地工作直到 83 岁逝世。在此期间他一直明智地与人们共享他那巨大的财富。

1908 年，18 岁的希尔访问了这位伟大的钢铁大王、哲学家和慈善家。第一次访问持续 3 小时之久。卡耐基告诉希尔：他的最巨大的财富不是金钱，而是在他的哲学中。他在世时极大地帮助了希尔，因为他说：“人生中任何有价值的东西，都值得为它而劳动。”

现在希尔懂得了：应用这句自我激励警句就会得到幸福、健康以及财富。任何人都能学会和应用安德鲁·卡耐基

的人生准则。

此后，拿破仑·希尔在这句话的激励下，首次创造出最系统、最全面的拿破仑·希尔成功学。提出了最激励人心的十七条成功定律。在希尔的成功学的影响下，全世界上千万的人从一无所有到功成名就，无不是由于希尔成功学的激励。印度圣雄甘地了解了希尔的成功学后，下令全国学习希尔的成功学，从而，又铸就了不少成功人士。

菲律宾共和国第一任总统桂桑尔，也是在希尔成功学的教诲下，坚决而自信地带领国家走向独立。柯达公司总裁伊士曼、刀片大王吉列、亨利·福特、洛克菲勒等的成就，无不是希尔成功学（十七条定律）的铁证。

口袋里有钱，银行里有存款，会使你更轻松自在，你不必为别人怎么看你而过多忧虑，如果有人不喜欢你，没关系，你可以找到新的朋友。

你不必为几百块钱的开销而操心，你可以潇洒地逛商品市场，自由地出入大酒店。

常常感到拮据的人往往怕掌握他收入的人，有家的男人怕被解雇，当他为自己的某种嗜好花了好几块钱时，会有一种犯罪感。因为这笔钱对他的家人来说可以买到其他必不可少的东西，因缺钱而产生的压力阻止他自己想做好的事，他的欲望受到压抑，他被缚住了手脚。

如果你渴望自由，如果你渴望表现自我，就把它作为赚钱的动力吧，这种动力也是强有力的刺激源。有人曾这样写道：“让所有那些有学问的人说他们所能说的吧，是金钱造就了人”。

富人都有储蓄的习惯

如果你没有钱，而且也尚未养成储蓄的习惯，那么，你永远无法使自己获得任何赚钱的机会。这真是一个不折不扣的事实。

对所有的人来说，存钱是致富的基本条件之一，但是在那些未曾存钱者的心目中，最迫切的一个大问题则是：

“我要怎样做才能存钱？”

存钱纯粹是习惯的问题。人经由习惯的法则，塑造了自己的个性，这个说法是极为正确的。任何行为在重复做过几次之后，就变成一种习惯。而人的意志也只不过是从我们的日常习惯中成长出来的一种推动力量。

一种习惯一旦在脑中固定形成之后，这个习惯就会自动驱使一个人采取行动。例如，如果遵循你每天上班或经常前往的某处地点的固定路线，过不了多久，这个习惯就会养成，不用你花脑筋去思考，你的头脑自然会引你走上这种路线。更有趣的是，即使你在动身之初是想前往另一方向，但是如果你不提醒自己改变路线的话，那么，你将会发现自己不知不觉又走上原来的路线了。



养成储蓄的习惯，并不表示将会限制你的赚钱能力。正好相反——你在应用这项法则后，不仅将把你所赚的钱有系统地保存下来，也使你步上更大机会之途，并将增强你的观察力、自信心、想象力、进取心及领导才能，真正增加你的赚钱能力。

债务是位无情的主人。

光是贫穷本身就足以毁掉进取心，破坏自信心，毁掉希望，但如果再在贫穷之上加上债务，那么，成为这两位残酷无情监工的奴隶的人，注定失败无疑。

只要头上顶着沉重的债务，任何人都无法把事情办得完美，任何人都无法受到尊重，任何人都不能创造或实现生命中的任何明确目标。

卡耐基有一位很亲密的朋友，他的收入是每个月 10000 美元。他的妻子喜爱“社交”，企图以 12000 美元的收入来充 2 万美国的面子，结果造成这位可怜的家伙经常背着大约 8000 美元的债务。他家里的每个孩子也从他们的母亲那里学会了“花钱的习惯”。这些孩子们现在已经到了考虑上大学的年龄，但由于这位父亲负债累累，他们想上大学已经是不可能的事了。结果造成父亲与孩子们发生争吵，使整个家庭陷于冲突与悲哀之中。

很多年轻人在结婚之初就负担了不必要的债务，而且，他们从来不曾想到要设法摆脱这笔负担。在婚姻的新奇味道开始消退之后，小夫妇们将开始感受到物质匮乏的压力，这种感觉不断扩大，经常导致夫妻彼此公开相互指责，最后终于走上法庭离婚。

一个被债务缠身的人，一定没有时间，也没有心情去创

造成实现理想，结果是随着时间流逝，最后开始在自己的意识里对自己作了种种的限制，使自己被包围在恐惧与怀疑的高墙之中，永远逃不出去。

“想想看，你自己及家人是否欠了别人什么，然后下定决心不欠任何人的债。”这是一位成功的人士所提出的忠告，因为他早期有很多很好的机会，结果都被债务所断送了。这个人很快地觉醒过来，改掉乱买东西的坏习惯，最后终于摆脱了债务的控制。

大多数已经养成债务习惯的人，将不会如此幸运地及时清醒及时挽救自己，因为债务就像泥浆，能够把它的受害者一步一步地拉进沼泽。

一个人要是负了债，而又想要克服对贫穷的恐惧，则他必须采取两项十分明确的步骤：第一，停止借钱购物的习惯；第二，立即逐步还清原有的债务。

在没有了债务的忧虑之后，你将可改变你的意识习惯，把你的努力路线重新引向成功之路。养成把你的收入按固定比例存起来的习惯，即使只是每天存一毛钱也可以，同时，还要把它当作你明确主要目标中的一部分。很快的，这个习惯将控制住你的意识，你将获得储蓄的乐趣。

如果在任何习惯之上建立起其他更为令人渴望的习惯，那么原来的习惯将会中断。“花钱”的习惯必须以“储蓄”的习惯加以取代，以便取得财政上的独立。

仅仅是停止一种不好的习惯，是不够的，因为，这种习惯将会再度出现，除非它们在意识中的原有地位已被性质不同的其他习惯所取代。

如果你决心获得经济上的独立地位，那么，在你克服了

对贫穷的恐惧感，并在它的位置上发展出储蓄的习惯之后，要想积聚一大笔金钱，并非难事。

这儿有一个冷酷的真理：在这个讲求物质文明的时代里，一个人就像是一粒沙子，随时会被环境中的狂风吹得不见踪影，除非他有躲避在金钱背后的力量。

对天才来说，他所拥有的天分可以为他提供许多好处。但事实上，天才若没有钱把自己的天分表现出来，那么，天才只不过是一种空洞虚无的荣誉而已。

爱迪生是世界上最著名及最受尊敬的一位发明家，但是，我们可以这样说，如果他不养成节俭的习惯，以及表现出他存钱的高超能力，那么，他可能永远是位默默无闻的小人物，任何人都不会去注意到他。

一个人想要成功，储蓄存款是不可缺少的。如果没有存款，有两种坏处：

第一，他将无法获得那些只有手边现款的人才能获得的那种机会；第二，在遇到急需现款的紧急情况时，将无法应付。

如果你没有钱，而且也尚未养成储蓄的习惯，那么，你永远无法使自己获得任何赚钱的机会。这真是一个不折不扣的事实。

我们再重复一次也无妨，几乎所有的财富，不管是大小，它的真正起点就是养成储蓄的习惯。

把这个基本原则稳固地建立在你的意志中，那么，你将走上经济独立之途。

一个男人因为忽略了养成储蓄的习惯，以至于终生工作劳苦，无法摆脱。这是一个悲惨的景象。然而，在今天的世

界上，却有数以百万计的人，过着这种生活。

生命中最重要就是“自由”。如果没有相当程度的经济独立，一个人就不可能获得真正的自由。这是一件相当可怕的事。一个人被迫待在一个固定的地点，从事一件固定的工作，每周，每天要做上好几个小时，而且要做上一辈子。从某些方面来说，这等于是被关在监牢里，因为一个人的行动已经受到限制。事实上可能还比不上监狱中的“模范囚犯”，有时候甚至比一般囚犯还更可悲。因为，被关在监狱中的囚犯，至少不必再费神为自己去找个睡觉的地方，以及为自己找些吃的东西和穿的衣服。

要想逃避这种自由被剥夺的无期徒刑，唯一的方法就是养成储蓄的习惯。然后永远保持这个习惯，不管你必须要做多大牺牲。对于我们上面所指的这几百万人来说，除了这方法之外，再也没有其他方法可以逃避这种困境了，除非你是极少数例外中的一分子。

富人擅用“他山之石”

是的，商业是那样的简单：借用他人的资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。

“商业？这是十分简单的事。它就是借用别人的资金！”小仲马在他的剧本《金钱问题》中这样说。

是的，商业是那样的简单：借用他人的资金来达到自己的目标。这是一条致富之路。

现在，如果你不富裕，你更要阅读本书。

借用“他人资金”的前提条件是：你的行动要合乎最高的道德标准：诚实、正直和守信用。你要把这些道德标准应用到你的各项事业中去。

不诚实的人是不能够得到信任的。

“借用他人资金”必须按期偿还全部借款和利息。

缺乏信用是个人、团体或国家逐渐失去成功诸因素中的一个重要因素。因此，请你听从明智而成功的本杰明·富兰克林的忠告。

富兰克林在 1748 年写了一本书，名为《对青年商人的忠告》。这本书讨论到“借用他人资金”的问题：

“记住：金钱有生产和再生产的性质。金钱可以生产金钱，而它的产物又能生产更多的金钱。”

富兰克林又说，“记住：每年6镑，就每天来说，不过是一个微小的数额。就这个微小的数额说来，它每天都可以在不知不觉的遭遇中被浪费掉，一个有信用的人，可以自行担保，把它不断地积累到100镑，并真正当作100镑使用。”

富兰克林的这个忠告在今天具有同样的价值。你可以按照他的忠告，从几分钱开始，不断地积累到500元，甚至积累到几万元。这就是希尔顿做到了的事。他是一个讲信用的人。

希尔顿旅社公司过去靠数百万美元的信贷，在一些大机场附近为旅客建造了一些附有停车场的豪华旅社。这个公司的担保物主要是希尔顿经营诚实的名声。

诚实是一种美德，人们从来也未能找到令人满意的词来代替它。诚实比人的其它品质更能深刻地表达人的内心。诚实或不诚实，会自然而然地体现在一个人的言行甚至脸上，以致最漫不经心的观察者也能立即感觉到。不诚实的人，在他说话的每个语调中，在他面部的表情上，在他谈话的性质和倾向中，或者在他待人接物中，都可显露出他的弱点。

虽然本节似乎只是论述如何借用别人的资金，但它也强烈地提出品德问题。诚实、正直、守信用和成功在事业中是交错在一起的，一个人具备了其中的第一种——诚实，就能在他前进的道路上获得其余三种。

威廉·立格逊是另一位有信用和诚实的人，他的书特别指出如何在不动产的领域中利用你的业余时间，借用他人资金赚钱。



他在《我如何利用我的业余时间，把1千美元变成了300万美元》一书中说：

“如果你给我指出一位百万富翁，我就可以给你指出一位大贷款者。”为了证实他的说法，他指出了一些富人，如亨利·凯撒，亨利·福特和瓦尔特·迪斯尼。

我们还愿意指出：查理·赛姆斯，康拉德·希尔顿，威廉·立格逊等，都是靠银行家的帮助，靠贷款致富的。

银行的主要业务就是贷款。他们借给诚实人的钱愈多，他们赚的钱也愈多。商业银行发放贷款的目的是为了发展商业，为了奢侈的生活贷款是不受鼓励的。

银行家是你的朋友，这一点是很重要的。他可以帮助你，因为他是那些渴望见到你成功的人中的一个。如果你的银行家很内行，你就要倾听他的忠告。

一个通情达理的人绝不会低估他所借到的一元钱或者他所得到的那位专家的忠告的价值。正是使用了他人资金和一项成功的计划，同时加上积极的心态、主动精神、勇气和通情达理等成功原则，才导致一个叫做查理·赛姆斯的美国孩子变成了巨富。

得克萨斯州东北部达拉斯城的查理·赛姆斯是一位百万富翁。然而他在19岁时，除去找到了工作和节省了点钱以外，并不比大多数十几岁的孩子更富裕。

查理·赛姆斯每星期六都定期到一家银行去存款，这家银行的一位职员便对他发生了兴趣。因为这位职员觉得他有品德，有能力，并且又懂得钱的价值。

所以当查理决定自行经营棉花买卖的时候，这位银行家就给他贷了款。这是查理·赛姆斯第一次使用银行贷款。正

如你将看到的那样，这并不是最后一次贷款。于是他领悟到——你的银行家就是你的朋友。并且从那时起，他的这个看法一直在受到证实。

这个年轻人成了棉花经纪人，大约过了半年以后，他又成了骡马商人。成功使他深刻地领悟到一个人生哲理——通情达理。

查理当了骡马商人几年之后，有两个人来找他，请他去为他们工作。这两个人已经赢得了卓越的保险推销员的良好声誉。他们来找查理，是因为他们从失败中取得了一个教训。情况是这样：

这两位推销员成功地推销人寿保险单达许多年之久，他们受到激励，自己开办了一个保险公司。他们虽然是出色的推销员，但却是蹩脚的商业管理员，因此，他们的保险公司总是赔钱。

人们常常认为要想在商业中取得成功，只有依靠销售。这是一介荒唐的见解，拙劣的经营管理赔钱的速度比赚钱的速度更快。他们的苦恼就是他们俩人中没有一个是优秀的管理人员。

但是他们取得了教训。他们在见到查理时，其中的一个对查理说：

“我们是优秀的推销员。现在我们认识到我们应当坚持自己的专长——销售。”他犹豫了一会，审视着这位年轻人的眼睛，又说：

“查理，你有良好的经营知识，我们需要你。我们合到一起就能成功。”

他们就这样合到一起干起来了。”

如果无论什么样的先决条件都没有，一个人被迫去销售，就会感到恐惧，但如果这个人有了“提示”，他就不会那样恐惧了。有些公司就根据这样的“提示”而制订整个销

售计划。

广告是用以获得“提示”的方式。但是登广告费用很大。

查理·赛姆斯这样正直、有计划而又懂得如何执行计划的人正是属于这个银行的业务范围。

确实有些银行家不肯花时间去了解他们当事人的业务，而州立银行的职员凯特和其他职员却愿意这样做，查理向他们解释他的计划。如果，他得到了贷款，用以通过“提示”系统，建设他的保险公司。

正是由于这种信贷制度，查理·赛姆斯在短短的十年期间把保险公司营业额从 40 万美元发展到了 4,000 万美元以上。正是由于他在投资活动中能借用他人奖金，所以 he 拥有对若干企业利润的控制权。

斯通曾经用卖方自己的钱买了价值 160 万美元的公司。

斯通曾介绍这笔买卖的经过：

“那时是年底，我正在从事研究、思考和计划。我决定了下一年我的主要目标是建立一个保险公司，并使它能获准在几个州开展业务。我把完成此项计划的最后期限定在下一年的 12 月 31 日。

“现在，我知道我需要什么了，达到这个目标的日期也定了。但是我不知道怎样去达到这个目标。这实在不是很重要，因为我知道我能找到这个途径。因此，我想我必须找一个公司，它要能满足我的两个需要：

“（1）它有出售事故和人寿保险单的执照。

“（2）它能允许我在各州开展业务。

“当然，还有资金问题。但是，我想那个问题我会有办

法解决的……

当我分析了我面临的问题时，我认为，首先应当让外界知道我需要什么，从而才会得到帮助。当我发现了我所想要购买的公司时，我当然要遵循他的建议，把双方的协商保密，直到我结束了这笔交易为止。

“所以当我遇到工业界中能给我提供信息的人时，我就告诉他我在寻找什么。

超级保险公司的吉伯逊就是这样的人。我只是偶然地见过他一次。

“我以饱满的热情迎来了新年，因为我有了一个巨大的目标，并且我已着手去达到这个目标。一个月过去了，两个月又过去了，六个月过去了，十个月快过去了，但我还没有物色到一个能满足我的基本要求的公司。

“在十月的一个星期六，我坐在我的书桌旁，检查了今年我实现目标的时间表。除去一件——重要的一件，一切都完成了。

我对自己说：只剩两个月了，有办法的。虽然我不知道这是什么办法，但我知道我会找到这个办法。因为我绝不会想到我的目标不会实现，或者它不会在特别限定的时间内实现。我相信：天无绝人之路。

“两天后，奇迹终于发生了。我正在书桌旁工作时，电话铃响了起来。我拿起听筒，一个声音说道：“喂，斯通，我是吉伯逊。”我们的谈话很简短，我将不会忘掉它。吉伯逊十分急促地说道：

“‘我想我这里有一个你听了会很高兴的消息：马里兰州的巴的摩尔商业信托公司将要清偿宾夕法尼亚意外保险公

司，由于它遭受了巨大损失。你当然知道：宾夕法尼亚意外保险公司归巴的摩尔商业信托公司所有。下周信托公司将在巴的摩尔召开董事会。所有宾夕法尼亚意外保险公司的业务已经由商业信托公司所属的另外两家保险公司再保险。商业信托公司副总经理的名字是瓦尔海姆。”

“我向吉伯逊道了谢，又问了两个问题，就挂了电话。我突然想到：如果我能制订一个计划，提供给商业信托公司，他们按此计划比按照他们自己所提出的计划可以更快、更有把握地实现他们的目标的话，那么，说服董事们接受这项计划是不会太困难的。

“我不认识瓦尔海姆先生，因此为该不该打电话给他而犹豫不定，但是我觉得速度是非常重要的东西。是这样一句自我激励的警句迫使我行动起来：

“‘如果一件事做不成不会有什么损失，而做成了却会有巨大的收获，你就一定要努力去做。立即行动！’

“我不再迟疑，立即拿起听筒，打长途电话给巴的摩尔的瓦尔海姆。‘瓦尔海姆先生，’我开始说，声音带着微笑，‘我有好消息要告诉你。’

“我作了自我介绍，并解释道：我听说商业信托公司对‘宾夕法尼亚意外保险公司’有可能采取措施。我想我可以帮助你们更快地达到这个目的。我当即约定第二天下午2时到巴的摩尔去见瓦尔海姆先生和他的助手。

“第二天下午，我的律师阿林顿和我见到了瓦尔海姆先生和他的助手。

“宾夕法尼亚意外保险公司满足了我的需要。它有一张执照，获准在35个州开展业务。它没有保险业务了，因为

别的公司已经给它的业务作了再保险。商业信托公司把这个附属公司出售之后，就可更快、更有把握地达到它的目标。此外，他们还收到我为这张执照所付的 2.5 万美元。

“现在这个公司有 160 万美元的资产：包括可转让的股票和现金。我是怎样弄到这 160 万美元的呢？靠借用他人资金。事情的经过如下：

“‘这 160 万美元的资产怎么办呢？’ 瓦尔海姆先生问道。

“我已经准备好了这个问题，我立刻答道：‘商业信托公司有贷款业务。我将向你们贷这 160 万美元。’

“我们都笑起来了，接着我继续说：‘你会获得一切，而不会有任何损失。因为我所有的一切包括我现在正在买的价值 160 万美元的公司，都可支持这笔贷款。此外，你们有贷款这项业务。还有什么能比你们将卖给我的这个公司更好的抵押品呢？而且，你们还将收到这笔贷款的利息。对你们说来，更重要的是：这种方式将更快、更有把握地帮助你们解决问题。’

“瓦尔海姆先生又提出另一个重要问题：‘你打算怎样归还这笔贷款呢？’

“我也准备好了这个问题。我的答复是：“我将在 60 天内偿清全部贷款。你知道，我在宾夕法尼亚意外保险公司所获准的 35 个州的营业范围内开办公和和健康保险公司，并不需要超过 50 万美元的资金。当这个公司以后全部归我所有时，我所必须要做的第一件事情就是减少宾夕法尼亚意外保险公司的资本和余款，把 160 万美元减少到 50 万美元，于是我就能把余下的钱用来归还你的贷款。”

“接着，另一个问题又向我提了出来：

“‘你如何偿还那 50 万美元的差额呢?’

“我说：‘这应当是很容易的。宾夕法尼亚意外保险公司拥有大量资产，包括现金、政府公债和高级担保品。我能向那些一直与我有往来的银行借这 50 万美元，以我在宾夕法尼亚意外保险公司的利息作担保，并以我的其他资产作为保证归还贷款的额外担保品。’

“当天下午五点钟，这笔交易就谈妥了。”

这个事可用以说明一个人通过借用他人资金达到自己目的的步骤。

虽然这个故事说明借用他人资金能帮助一个人，但是滥用贷款和不按期偿还贷款则是有害的，它们是造成忧虑、挫折、不幸和虚伪的主要根源之一。

富人法则十一：看管好你的金钱

富人法则十二：

勇于面对失败

富人面对失败都是笑着的

交易可能发生在销售员的态度上——
不在销售员的希望上。

在一个人的一生中不遇到几次失败，似乎是根本不可能的，失败的幽灵潜伏在无数的有男人和女人出沒的角落。这是一个让人害怕的幽灵，它带走了他们赢得的支持者，因为恐惧带来了猜疑，而猜疑消磨了勇气，并使人类丧失了独立性。“认为自己不会成功的人就不会成功”，同样，“相信自己会成功的人就会成功”。

看一看自信的人和不自信的人所做的事情存在着何等的差异啊！文明是由那些坚信他们可以完成使命的人建立起来的。在人类进步和文明发展的过程中拖后腿的人，正是那些认为他们自己做不到的人，他们始终无法从心理上摆脱失败这个妖魔。

对失败的害怕和恐惧，带走了人们身体中的某些东西，由于失去了这个因素，人类就不能完成更多的事业。正是这个因素，在完美和平庸之间、在人类作最大努力和一些努力之间造成了细微的差别。于是，仅仅作出一些努力的人，只愿意付出一点代价的人，就成为了失败者，而他们本来是要

在这个世界上作出自己的最大努力的。

“我们的军队是不会被打败的，被打败的是你自己。”当下属向他汇报军队撤退情况时，这个发布命令的军官对下属训斥道。在战场上，一个想着自己会被打败的人总是要被打败；而那个总是信赖自己并且坚守自己的使命的人很可能会成功。更何况能以信赖自己心态去面对一次一次突然袭来的失败，才是成大事者必备的素质和能力。这个道理很简单，不经过失败的人，即使有一点小成大事者，也会是脆弱的，经不起重创。只有经历失败的考验，你成大事的基础才更加稳固和坚强。因此，失败可以成为人生的幸事！

以我们的眼光看来，东方人是很令人难以琢磨的，尤其是失败后的自我解嘲。例如，眼看就要冲进公共汽车里了，不料车门却“哒”地一声关了起来，在这种情况下，大部分的人都会扑哧地笑了起来。或者有人买了好几张奖券，结果一张也没中，却一面说，一面笑了起来。我们看到这些情景真是难以理解，这也难怪，因为我们碰上此类情况，必然会顿足捶胸，懊悔不已。

然而，在东方方式的自我解嘲里，却意味着独特的生活技术。这就是用嘲笑来缓和因失败所造成的失望感。一般人皆以为嘲笑无疑是因优越感而来的，在某种情况下，嘲笑自己也无疑是对自己不有某种优越感。换句话说，好像嘲笑他人一样地嘲笑自己，可使失败后的自我得到心理上的镇静。

这种生活技术对于悲伤的自我和满怀自卑感的自我都适用，倘若能以嘲笑的方式，去对付正在烦恼中的自我，或更客观地去端详自我的话，则可使由烦恼造成的精神负担，减轻到最低限度，甚至烟消云散。

将自己失败的经验当作笑谈往往可以有效地降低失望感。

“……就好像漫画一样，我那时羞死了，真是进退两难……”“你绝对无法想象当时的情形，我一个人自说自话，像演双簧一般……”能够毫不避讳地调侃自己失败的人，必定充满积极的活力。在他们眼中，失败就像空气中的浊气，终有烟消雾散的时候。

失败的体验具有不可忽视的负面热量，可以激发更大的精力与干劲。这种精力的来源是“笑”，亦即将自己的失败喜剧化，在玩笑之中释怀。

站在调侃自己的立场反观失败的经验，博取众人笑，这虽是个非常难堪的做法，但却可以使自己再度挺立于众人之中。

失败的体验原来不可能成为笑话，所以一定得经过再创造，安排一些戏剧化的效果。这么一来，你必得将失败的过程再回想一遍，仔细地回想，便能够找出问题的关键所在。久而久之，不仅有了接受失败的勇气，成功的机率也会增加，使你成为一个积极的人。

某家广告公司的创意总监说，除非有一半时间都失败，否则他不会快乐。他这样说：“假如你想做个原始创意人，就需要犯很多错误。”

一家发展迅速的电脑公司的总裁告诉员工：“我们是发明家。我们要做别人从未做的事。因此，我们将会产生许多错误。我给你们劝告是：‘可以犯错，但是要快点犯完错误。’”

一家尖端科技公司的某部门经理，询问副总工程师新产

品的市场成功率。他得到的答案是“大约 50%”，这位经理回答说：“太高了，最好设定在 30%，否则在我们的计划内，我们会因太保守而不敢放手做。”

银行业也有相同情形。据说如果贷款经理从未放过呆账，就可以确定他做事不够积极。

IBM 的创始人汤玛斯·华生有类似的话：“成功之路是使失败率加倍。”

积极的努力才能把失败转变为成功。

一个年轻的推销员有了一些销售经验之后，就定了一个特殊的目标——获奖。要想做到这一点，他至少要在一周内销售 100 次。

到那一周星期五的晚上，他已经成功地销售了 80 次，离要求还差 20 次。这位年轻人痛下决心：什么也不能阻止他达到目标。他相信他所受到的教育：人的心理所能设想和相信的东西，人就能积极去获得它。虽然他那一组的另一位销售员在星期五就结束了一周的工作，他却在星期六的早晨又回到了工作岗位。

到了下午 3 点钟，他还没有做成一次买卖。他受过这样的教育：交易可能发生在销售员的態度上——不在销售员的希望上。

这时，他记起了他的自励警句，热情地把它重复 5 次：我觉得健康！我觉得愉快！我觉得大有作为！

大约在那天下午 5 点钟，他做了 3 次交易。这距他的目标只差了 17 次。他记起了：成功是由那些肯努力的人所取得的，并为那些积极而不断努力的人所保持的。他又热情地再重复几次：我觉得健康！我觉得愉快！我觉得大有作为！

大约在那天夜里 11 点钟时，他疲倦了，但他是愉快的：那天他做成了 20 次交易！他达到了他的目标，赢得了奖品，并学到一条道理：不断的努力和乐观的精神能把失败变为成功。

错误和失败还有一个好用途，即能告诉我们什么时候该转变方向。当事情顺利时，我们通常不会想要改变方向，因为在大多数情形下，我们的反应是根据“负反馈”的原则。通常我们只在事情不顺或没做好工作时，才注意到它们。现在你可能不会想到你的膝盖，那是因为膝盖好好的。同样的情形也可适用你的手肘，它们都在正常运动，一点问题也没有。但是假如你折断一条腿，你会立刻注意到你以前能做，且视为理所当然的事，现在却没办法做了。

负反馈意指目前的处理方法已无法收效，你必须想出另一个新方法，并以乐观和饱满的精神状态投入到新一轮的工作中。

约翰在威斯康星州经营一座农场，当他因为中风而瘫痪时，就是靠着这种精神维持农场而生活的。

由于他的亲戚们都确信他已经是没有希望了，所以他们就把他搬到床上，并让他一直躺在那里。虽然约翰的身体不能动，但是他还是不时地以乐观的精神开动脑筋。忽然间，有一个念头闪过他的脑海，而这个念头注定了要补偿他的不幸的缺憾。

他把他的亲戚全都召集过来。并要他们在他的农场里种植谷物，这些谷物将用做一群猪的饲料，而这群猪将会被屠宰，并且用来制作香肠。

数年间，约翰的香肠就被陈列在全国各商店出售，结果

约翰和他的亲戚们都成了拥有巨额财富的富翁。

出现这样美好结果的原因，就在于约翰的不幸迫使他运用从来没有真正运用过的一项资源：乐观地面对困境。他定下了一个明确目标，并且制定了达到此一目标的计划，他和他的亲戚们组成智囊团，并且以应有的信心，共同实现了这个计划。别忘了，这个计划是因为约翰中风之后才出现的。

当你遇到挫折时，切勿浪费时间去算你遭受了多少损失；相反的，你应该以乐观的精神算算你从挫折当中，可以得到多少收获和资产。你将会发现你所得到的，会比你所失去的要多得多。

你也许认为约翰在发现思想力量之前，就必然会被病魔打倒，有些人更会说 he 所得到的补偿只是财富，而这和他所失去的行动能力并不等值。但约翰从他的思想力量和他亲戚的支持力量中，也得到了精神层面的补偿。虽然他的成功，并不能使他恢复对身体的控制能力，但却使他得以掌控自己的命运，而这就是个人成就的最高象征。他可以躺在床上度过余生，每天只为自己和他的亲人难过，但是他没有这样做，反而带给他的亲人们想都没有想过安全。

长期的疾病通常会使我们不再看，也不再听。我们应该学习去了解发自内心的轻声细语，并以乐观的精神分析出导致我们遭到挫折，甚至失败的原因。

凯特尔年轻的时候，曾经在芝加哥创办一份教导人们成功的杂志，当时他没有足够的资本创办这份杂志，所以他就和印刷工厂建立了合伙关系。后来事实证明这是一本成功的杂志，虽然他必须花很多的时间在工作上，但是他很快乐。

然而，凯特尔却没有注意到他的成功，对其他出版商却

造成威胁。而且在他不知道的情况下，一家出版商买走了他合伙人的股份，并接收这份杂志。当时他是以一种感到非常耻辱的心态，离开了他那份以爱为出发点的工作。

上面所列的失败原因中，有好几项都是造成凯特尔失败的原因。其中，最大的原因在于，他忽略了以和谐的精神与他的合伙人合作，他常因为一些出版方面的小事而和他争吵。当机会出现在他面前时，他并没有掌握住它（如果他抓住机会的话就能获利）。他的自私和自负，应该对这些负起责任，而他在业务上不够谨慎，以及说话语气太强烈，也都是造成他失败的原因。

但是，凯特尔却能够从这次的挫败中，找到成功的种子。他离开芝加哥前往纽约，在这里他又创办了一份杂志。为了要达到完全控制业务的目的，他必须激励其他只出资、但没有实权的合伙人共同努力。他同样必须谨慎地拟定他的营业计划，因为现在他只能依赖他自己的资源了。

就在不到一年的时间里，这份杂志的发行量，就比以往那份杂志多了两倍多。其中一项获利来源，是凯特尔所想出来的一系列函授课程，而这一系列的函授课程，就成了个人由弱而强的第一笔编纂资料。

当凯特尔被踢离在芝加哥的事业时，曾经一度处在人生彷徨阶段。他可以从此放弃创办杂志并接受他太太的主意，安稳地从事律师工作。但是，他在失败中找到了成功的种子，而且他培养这粒种子，以圆他人生最大的梦想。

我们一再强调，你应该笑看失败。虽然在你面对挫折时很难做到这一点，但它却是由弱而强中很重要的一部分。你现在就应该学习这项技巧，千万不要等到在舔舐伤口时才开

始学。

任何由弱而强的人在达到成功之前，没有不遭遇过失败的。而真正的成功者在失败面前总能乐观地看待。爱迪生在历经一万多次失败后才发明了灯泡，而沙克也是在试用了无数介质之后，才培养出小儿麻痹疫苗。

费尔兹和一家独立商店，成立了费尔兹太太糕饼连锁店，并很迅速地推行到世界各地。由于业务扩张得太快，致使公司的财务受到拖累，费尔兹发现她自己欠了一大笔债。她体察到想要拥有并且经营所有连锁店的欲望是太大了点，所以她授权给加盟店负责经营，而不再亲自参与，此一政策的改变，使她的公司再度获利，并且出现成长。

爱默生说过这样一段关于“优势”的话：

“我们的力量来自我们的软弱，直到我们被戳、被刺，甚至被伤害到疼痛的程度时，才会唤醒包藏着神秘力量的愤怒。伟大的人物总是愿意被当成小人物看待，当他坐在占有优势的椅子中时会昏昏睡去，当他被摇醒、被折磨、被击败时，便有机会可以学习一些东西了；此时他必须运用自己的智慧，发挥他的乐观精神，他会了解事实真象，从他的无知中学习经验，治疗好他的自负精神病。最后，他会调整自己并且学到真正的技巧。”

然而，挫折并不保证你会得到完全绽开的成功花朵，它只提供成功的种子，你必须乐观地找出这颗种子，并且以明确的目标给它养分并栽培它；否则它不可能开花结果。费希特年轻时，曾去拜访大名鼎鼎的康德，想向他讨教，不料康德对他很冷漠，拒绝了他。

费希特失去了一次机会，但他未受不平的影响，也不怨

天尤人，而是以乐观地态度对待挫折，心想：我没有成果，两手空空，人家当然怕打搅啦！

我为什么不拿出成果来呢？

于是他埋头苦学，完成了一篇《天启的批判》的论文，呈献给康德，并附上一封信。

信中说：

“我是为了拜见自己最崇拜的大哲学家而来的，但仔细一想，对本身是否有这种资格都未审慎考虑，感到万分抱歉。虽然我也可以索求其他名人函介，但我决心毛遂自荐，这篇论文就是我自己的介绍信。”

康德细读了费希特的论文，不禁拍案叫绝。他为其才华和独特的求学方式所震动，便决定“录取”，亲笔写一封热情洋溢的回信，邀请费希特来一起探讨哲理。

由此，费希特获得了成大事者的机会，后来成为德国著名的教育家和思想家。

又如，瑞典科学家阿列纽斯于 1882 年在瑞典科学院物理学家爱德龙德的指导下进行了测定电解质导电率的研究工作。

他把测定结果写成一篇博士论文寄给母校乌普萨拉大学，由于该校学位评议委员会的成员们还不理解论文的深刻意义，因而错误地评为四等。

“四等”就意味着参加博士考试的失败，但是，阿列纽斯在挫折面前没有退却，没有消沉，他以饱满的热情将这篇落选的博士论文和一封附信一起寄给德国加里工学院物理化学家奥斯特瓦尔德。

奥斯特瓦尔德仔细地阅读了论文和来信后，被深深地打

动了，连呼“真了不起”。

1844年8月，他亲自去瑞典访问了阿列纽斯，对那篇落选的论文给予了高度的评价，并代表加里工学院授予他博士学位。

阿列纽斯在此基础上继续努力，1903年因这一成就获得了诺贝尔奖。

人间不平事，不知有多少。矢志进取的人，面对挫折没有抱怨，没有烦恼，没有退却，反而笑看挫折，并从中汲取养料，最终引向成功，这就是成大事者的真谛，这也是人生考验的关键。

富人对穷人说：“埋怨沮丧 只能说明你无能”

研究成功者的生活，你将发现，所有
通常人所找的借口，在这些成功者的生活
中荡然无存。

每当你遭受挫折时便放弃，不再努力了，那么你就绝不会胜利。失败者总是说：“你要是尝试失败的话，就退却、停止、放弃、逃跑吧！你不过是无名小辈。”千万不要听信这种劝言。成功者对此从来都不加理会，他们在失败时总会再去尝试。他们会对自己说：“这是一条难以成功的道路，现在让我再从另一条路上去尝试吧！”

世上确实有很多不幸的事，有很多值得埋怨的东西。但是，如果我们回过头来想想，世上是根本不可能会有什么十全十美的人、事、物的。如果我们一味追求完美，抱怨社会，抱怨他人，如果我们一定要等到世上所有条件都完美后才开始行动，那么只好永远等下去了。有的人为什么一辈子都干不了一件事情，原因正在于此。相反，有的人也对自己的现状不满，但他却起来行动，力求改变现状，而不是埋

怨，结果行动者却成功了，而埋怨者依旧一事无成。

一个人如果满足于他已有的，决不会有什么需求，而伟大人物和庸人最大的区别即在此。庸人有了不满，只知道呆坐呻吟，埋怨自己的境遇不佳；伟人则努力改造环境。

吉恩快 40 岁了，他受过良好的教育，有一份安定的会计工作，一个人住在芝加哥，他最大的心愿就是早点结婚。他渴望爱情、友谊、甜蜜的家庭、可爱的孩子以及种种相关的事。他有几次差点就要结婚了，有一次只差一天就结婚了。但是每一次临近婚期时，都因不满他的女朋友而作罢。

有一件事可以证明这一点。两年前吉恩终于找到了梦寐以求的好女孩。她端庄大方，聪明漂亮又体贴。但是，吉恩还要证实这件事是否十全十美。有一个晚上当他们谈到婚姻大事时，新娘突然说了几句坦白的話，吉恩听了有点懊恼。

为了确定他是否已经找到理想的对象，吉恩绞尽脑汁写了一份长达 4 页的婚约，要女友签字同意以后才结婚。这份文件又整齐、又漂亮，看起来冠冕堂皇，内容包括他所能想象到的每一个生活细节。其中有一部分是宗教方面的，里面提到上哪一个教堂、上教堂的次数、每一次奉献金的多少；另一部分与孩子有关，提到他们——共要生几个孩子、在什么时候生。

他把他们未来的朋友、他太太的职业、将来住哪里以及收入如何分配等等，都不厌其烦地事先计划好了。在文件结尾又花了半页的篇幅详列女方必须戒除或必须养成的一些习惯，例如抽烟、喝酒、化妆、娱乐等等。准新娘看完这份最后通牒，勃然大怒。她不但把它退回，又附了一张便条，上面写道：“普通的婚约上有‘有福同享，有难同当’这一条，

对任何人都适用，当然对我也适用。我们从此一刀两断！”

当吉恩先生收到被退回的婚约时，还委屈地说：“你看，我只是写一份同意书而已，又有什么错？婚姻毕竟是终身大事，你不能不慎重行事啊！”

吉恩真是大错特错。他可能过分紧张、过度谨慎，但不论是婚姻，或是任何一件事情，你都不能过分吹毛求疵，以免你所订的每一种标准都偏高了。吉恩先生处理问题的做法，跟他对工作、积蓄、朋友的交情，甚至每一件事情都很相像。

成功的人物并不是在问题发生以前，先把它统统消除，而是一旦发生问题时，有勇气克服种种困难。我们对于一件事情的完美要求必须折衷一下，这样才不至于陷入行动以前永远等待的泥沼中。当然最好是有逢山开路、遇水架桥那种大无畏的精神。

当我们遇到一些挫折时，心里一定会很矛盾，都会面对到底要不要继续做下去的困扰。在这种情况下，最好是抛开埋怨与沮丧，放手去干，这样，离成功就不会太远。

不知道你是否听过桑德斯上校的故事？他是“肯德基炸鸡”连锁店的创办人，你知道他是如何建立起这么成功的事业吗？是因为他是生在富家的子弟，念过哈佛这样著名的高等学府，亦或是在很年轻时便投身于这项事业上？你认为是那一个呢？

上述的答案都不是，事实上桑德斯上校于年龄高达 65 岁时才开始从事这项事业。那么又是什么原因使他终于拿出行动来呢？因为他身无分文且孑然一身，当他拿到生平第一张救济金支票时，金额只有 105 美元，内心实在是极度沮

丧。他不怪这个社会，也未写信去骂国会，而是心平气和地自问：“到底我对人们能做出何种贡献呢？我有什么可以回馈的呢？”随之，他便思量起自己的所有，试图找出可为之处。

头一个浮上他心头的答案是：“很好，我拥有一份人人都曾喜欢的炸鸡秘方，不知道餐馆要不要？我这么做是否划算？”随即他又想到：“我真是笨得可以，卖掉这份秘方所赚的钱还不够我付房租呢！”如果餐馆生意因此提升的话，那又该如何呢？如果上门的顾客增加，且指名要用炸鸡，或许餐馆会让我从中提成也说不定。”

好点子固然人人都会有，但桑德斯上校就跟大多数人不一样，他不但会想，而且还知道怎样付诸行动。随之，他便挨家挨户地敲，把想法告诉每家餐馆：“我有一份上好的炸鸡秘方，如果你能采用，相信生意一定能够提升，而我希望能从增加的营业额里提成。”

很多人都当面嘲笑他：“得了吧，老家伙，若是有这么好的秘方，你干嘛还穿着这么可笑的白色服装？”这些话是否让桑德斯上校打退堂鼓呢？丝毫没有，因为他还拥有天字第一号的成功秘诀，我们称其为“能力法则”，意思是指“不懈地拿出行动”：每当你做什么事时，必得从其中好好学习，找出下次能做好的更好方法。桑德斯上校确实奉行了这条法则，从不为前一家餐馆的拒绝而懊恼，反倒用心修正说词，以更有效的方法去说服下一家餐馆。

桑德斯上校的点子最终被接受，你可知先前被拒绝了多少次吗？整整 1009 次之后，他才听到第一声“同意”。在过去两年时间里，他驾着自己那辆又旧又破的老爷车，足迹遍

及美国每一个角落。困了就睡在后座，醒来逢人便诉说他那些点子。他为人示范所炸的鸡肉，经常就是果腹的餐点，往往匆匆便解决了一顿。历经 1009 次的拒绝，整整两年的时间，有多少人还能够锲而不舍地继续下去呢？真是少之又少了，也无怪乎世上只有一位桑德斯上校。我们相信很难有几个人能受得了 20 次的拒绝，更别说 100 次或 1000 次的拒绝。然而这也就是成功的可贵之处。

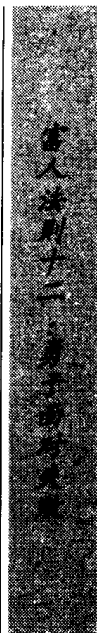
如果你好好审视历史上那些成大功、立大业的人物，就会发现他们都有一个共同的特点，不轻易为“拒绝”所打败而退却，不达成他们的理想、目标、心愿，就绝不罢休。华特·迪斯尼为了实现建立“地球上最欢乐之地”的美梦，曾向银行融资，可是被拒绝了 302 次之多。现在，每年有上百万游客享受到前所未有的“迪斯尼欢乐”，这全都出于一个人的决心。

多次去尝试，凭毅力与弹性去追求所期望的目标，最终必然会得到自己所要的，可千万别在中途放弃希望，或者遭遇挫折后，自怨自艾。

在我们周围，有许多身处逆境中的人，他们当中有的人会为了想脱离逆境而奋斗，有的人却会为了无法克服逆境而堕落下去。当然，能成功的一定是前者，埋怨沮丧毁灭自己的则是后者。

然而，我们也无法否认，埋怨沮丧的人往往是非常清醒的人。他们有很明确的期望，期望别人应该如何对待自己，自己应该如何做人等等。他们也有很明确的价值观和人生观，因为他们知道“本来应该怎样做才是理想的方式”。

然而现实给予沮丧的人最沉重的一击是：现实往往不是



按照哪一个人的期望去发展的。当事情完全悖逆他们的期望的时候，他们会因为“生活欺骗了他们”而万分沮丧。当他们明知“应该怎样做”但却完全不能够“这样做”的时候，他们又会产生很深重的愧疚感，这种愧疚使他们完全被剥夺了享受快乐和适当的受宽恕的权利。

他们因此而自怨自艾甚至自我憎恶。沮丧这时候牢牢地抓住了他们。他们最大的一个错误就是他们完全混淆了“行为”和“行为的主体”，他们会认为“我”即是“行为”，“行为”即是“我”。“我”做出了这样糟糕而不可原谅的“行为”，那“我”就是这样糟糕而不可宽恕的人。

秉持这种态度的人，处世为人必难以成功。因为自己沮丧的反应，会影响他脆弱的心，以致陷入恶性漩涡，不能自拔。正如恶劣的品质可以在幸运中暴露一样，最美好的品质也正是在厄运中被显示的。

失败本是人生旅途中难免的事，在对待失败时，应该勇敢地面对它，只要尽了力，便可问心无愧。另一方面，探寻失败的原因，也要用正大磊落的态度，别人才会对你的作为有所谅解。

研究失败者，你会发现他们都患有一个通病，那便是为自怨自艾，怨天尤人。

你将发现，他们会埋怨失败路上的一切，其中最糟糕的莫过以健康、智力、年龄和运气等为借口，越是成功的人，越极少自怨自艾，怨天尤人。而那些停滞不前的人却总是抱怨时运的不好、社会的不公、世态的炎凉。

研究成功者的生活，你将发现，所有通常人所找的借口，在这些成功者的生活中荡然无存。

人生漫笔
——关于挫折的思考

其实，每一位获得极大成功的企业家、军事家以及其它领域里的专家和领袖，均可找出一个或更多的借口而怨天尤人、停滞不前。罗斯福可以因他的毫无生命力的双腿而沮丧；杜鲁门可说他该受高等教育；肯尼迪能发现“做为一名总统，我实在太年轻了”；艾森豪威尔亦可因其心脏不好而毫无建树。

就像一切病症一样，如果治疗不当，埋怨沮丧会越来越多。这种思想病的后遗症是：“我没有做出我应有的成绩，能否找点什么托词来挽回自己的脸面吗？健康状况不好？受教育程度太低？年岁太大或太轻？个人的不幸？妻子的拖累？或者还是我从小所受的家庭影响？”

一个患这种“思想病”的人每埋怨一次，这种后遗症在他的潜意识中就更进一步扎根。几经反复，“思想病”转为消极的癌症。最初，病人还知道埋怨只不过是一种类似于流言的东西，但谎言重复三次也就成为真理。终于，埋怨便真的成了你不能成功的原因。

相反地，如果我们以积极、快乐的言论告诉自己，并努力试着向这样的方向去做，我们会逐步摆脱沮丧的困境。

不要让自己长久地囿于沮丧之中，那只会让你做出一些加重自己沮丧感的行为，就好像一名罪犯说过：“反正我会因为从前的罪行而坐牢。所以多犯几次罪也无妨。虱子多了不痒。”你不要总是让过去的事情及远去的感觉拖着你一步步走向绝望的边缘。你所受的痛苦是你以自己的方式去解释过去的事从而作用于你的心灵。

控制你的行为，使你沮丧的不是已经发生过的事，而是你自己，是你对过去种种挫折的看法。挫折使你沮丧，沮丧

使你降低对自己的自我评价，于是你天性中的许多潜能因此而大打折扣，无法充分显现出来。事实上，你不必把指责之箭对准自己，学会原谅自己，原谅他人。施错对象的愤怒只会伤害自己，永远地埋葬过去，而不是过多地反思过去的挫折。失败的经验会成为一个人重新获得成功的筹码，但失败的自责只会让人一事无成。

有人说：幸福的家庭是相似的，不幸的家庭则各有各的不幸。其实，生活对待每个人都是公平的。人人都有本难念的经，你的痛苦与愧疚会令你难过。他的痛苦和愧疚同样也令他难过。其中受伤害的程度并没有大小之分。也许你觉得沮丧，但你一样可以活下去。你可以活在一个自己不愿与之融合而且也不愿意接受自己的世界中吗？你可以在这样的情况下，仍然快乐地活着吗？有一种极好的说法值得我们学习：

“悲伤有两种，当一个人不断回想所遭遇的不幸，当他畏缩在角落里对援助感到失望时；那是一种不好的悲伤；另外一种是真诚的悲伤，出现于一个人的房子被付诸一炬，他感到内心深处的需要，于是开始重新建房子的时候。”

别让沮丧抓住你，即使落入井中，还有满天星光做伴。

我们一再强调你对于挫折所抱持的心态，不知你发现没有，你是否能够掌握积极、快乐的心情对你的成功具有决定性的影响，你可以把挫折看成一种“失”，但你也可以把挫折看成是一次“得”的机会。

富人将事业的成败 掌握在自己的手中

上帝本来将自保的力量给予每一个人的，现在却只剩一种可怜的代表品。

如果你身处逆境之中；并不停地抱怨命运，认为生活亏欠了你，认为自己是世界上最不幸的人，那么，你已陷入了消极情绪的泥潭。

消极情绪是可以理解的，然而却是不健康的，它是人自尊和自爱、自励、自信的对立面。消极情绪不利于人的振作，是人冲出逆境的绊脚石，甚至可以说，它就像一剂慢性毒药，侵蚀你的勇气、力量和时间。任其发展下去，将使人失去一切。历史的列车从不因弱者的呼叫而停留。如果你还想有所作为的话，那么你就必须扔掉消极情绪的抹泪布。

当年，法国大文豪维克多·雨果被当权者驱逐出境，同时又为病魔缠身的时候，他流落到英吉利海峡的泽西岛上，每天都久久地坐在俯瞰海港的一张长椅上，凝视落日，陷入冥思苦想之中。然后，他总是缓缓地却不乏坚定地站起来，在地上捡起一堆石头，一块块地掷向大海。掷完了，就带着

满足的心情和变得开朗的神情离去。

他天天如此，终于引起了人们的注意。一天，一个大胆的孩子走上前来问他：“为什么你要跑来这里，向海里扔这么多的石头？”雨果沉默了一会儿，然后严肃地说：“孩子，我扔到海里的不是石头，我扔掉的是‘消极’。”他终于没有让那无益的消极情绪夺去自己的斗志，而是战胜之。他因而也战胜了逆境，成就了自己的事业。

仔细想想，我们今日的处境难道比雨果还糟吗？如果我们总觉得周围一片黑暗，那是不是因为我们的背向太阳，自己挡住了光线的结果呢？不妨转过身来，面向光明，然后，像扔掉石头那样，扔掉那消极的抹泪布！这样，你就能睁开昔日泪水模糊的眼睛发现生活中的美，去适应它；你就能腾出手来披荆斩棘，开拓前行的道路。

多年前，某一位小杂货店的主人陷入了一种困境。因为他辛辛苦苦得来的一些生意上的客户都将纷纷离他而去了。他的一个竞争对手，进了一大批糖，他的卖价比这家小杂货店的进价还要低。他的客户们自然都到他对手那里去买糖了，而且自然而然地，别的东西也就顺便在那里买了。

可以预料，他的小店会一天天地冷落下去，他的客户都会跑到他的竞争者那里去。那又有什么办法呢？因为买东西时避高就低是人之常情。不过他知道一定要想办法才行。失望之下，他跑到一个朋友那里去讨计策。这位朋友是安吉拉信托储蓄银行的总经理斯腾，他正是因为有使消极情绪变成前进动力的杰出才能才成就了他当时的地位。

斯腾说：“我告诉你该如何做，你仍旧回到你店里去，像以前一样照常做生意——不过最先不要说到糖上面来。等

别人把所要的东西都买好了，准备要走的时候，你就说：
‘某某太太，我想现在正是做果酱的好时候，你一定要买些糖吧？勃兰克的店里最近进了一大批糖，价格非常便宜——比我买进来的价钱还低呢。如果你要糖的话，我可以代你去买一些来。’”过了三四天，这位商人带着笑脸来找到斯腾说：“佛兰克，你的计策真好：我差不多把他们的糖都卖完了！他们没有夺走我哪怕是一个客户，因为我替这些客户们省了不少麻烦，他们不必亲自进城去买糖了。这些客户们还因此而感谢我呢。”

事业的成败掌握在自己手中，这是很寻常的事情。只有那些真正有作为的人，才能将“消极”二字改成“动力”，从而利用它使自己得到好处。

人的思维具有极高的进行速度，一些想法会很快引发另一些想法。当我们的思维恶性下滑时，它会给我们带来消极情绪。

例如，让我们观察一下，当朋友或恋人没打电话来时，你的思维是如何一步一步滑向消极的。你的思维过程如下：

他没有打电话。

这是因为他有更好或更有趣的事情要做。

如果他在乎我，他早就打电话过来了。

因此，他并不真的在乎我。

我似乎永远无法找到在乎我的人。

我是怎么了？

或许我非常没有吸引力，令人厌烦。

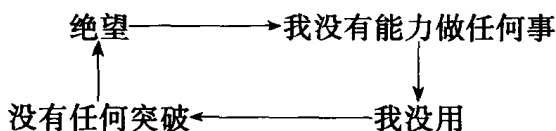
我永远不可能与人建立一种天长地久的亲密关系。

我将永远被抛弃。

生命完全是空虚无意义的。

这种思维进程如此之快，以至于我们几乎无法意识到。我们不仅因他人未打电话而失望、气愤，我们还会感到绝望。因为我们的思维使我们得出这样的结论：我是个令人讨厌的人，没有人关心我，我将遭到所有人的抛弃。当我们陷入消极的时候，常会出现上述快速的思维程式。我们的观念会将我们带入更坏的可能中。而这一切发生的又是如此迅速——有时甚至在几秒之中。

思维的恶性发展，是消极的体现，而且它往往导致恶性循环。例如，身处绝望时，你会想放弃，不想做任何事。而一旦你没有完成任何突破，就会认为自己无用，而这种自身无价值感会使我们更加绝望。



一旦思维陷入这种恶性循环，才是我们自身的可怕绝境，所以一定要设法摆脱。在该循环中你有许多可以突破的环节，应该用你的积极表现鼓励自己，欣赏自己的努力，而不在乎结果。你应一再告诫自己：尽管现在我没有突破，但这并不等于我是个没有用的人，只是我的付出还不够，因此我需要更积极地努力。玛莉的故事无疑证明了这点。

玛莉是一个六十多岁的老太太，她就是因为改变消极状态而产生了奇迹。她没有受过什么教育，也不太会写字。但是她人生中遇到的第一个大麻烦就是如何运用信仰的力量来克服一切的。

玛莉生下来便是一个瘸子，胯骨错位。医生说她这辈子

将无法走路。在以后的日子里，玛莉觉得失去了生活的动力，成天处在消极的泥潭中，无所事事。但是，随着她慢慢长大，她的观念也发生了变化，当她看见别人能走路时，便在心里祈祷上帝帮助她，她也要走路。她知道上帝很爱她。那年她已6岁，还不会走路。她的心碎了，但上帝竟让她扶着两把椅子站了起来。当她一开步走，便倒了下去。她告诉自己，绝不可以放弃。她不断地向上帝祈祷，一次又一次地尝试，直到她能真正站起来好几秒钟。她无法形容内心的狂喜，不断地尖叫要她妈妈来看，她站起来了！她能走路了！

可惜，她一走动，便又跌了下来。她无法忘记当时她的父母有多喜悦。当她再尝试时，母亲递给她一把扫帚。她抓着另一头，叫她一步一步朝前走。她的鼓励加上她自身的毅力，她居然能走医生所谓的“鸭子步”了！自此，她生活非常快乐。

三年前，一场意外让她的左膝盖受伤。送进医院后，照了X光。然后医生来到她身旁，问她说，你以前是怎么走路的？他们认为，这是奇迹，因为她的臀部没有关节，也没有大腿窝，怎么能站得起来？过去的事又回到眼前，她活了许多年，竟然到现在才发现自己臀部没有关节和大腿窝！

医生们担心，她左膝盖再次受伤，加上年事已高，大概无法再走路了。但是上帝却又再度伸出援助之手。令所有人惊讶的是，她竟又站起来了！她现在还在工作，替一位上班的寡妇照顾四个小孩。

“一步一步慢慢往前走吧”！这就是由消极变主动的含意，这意味着，一直坚持下去，变消极为主动，直到问题解决为止，生命定会走向辉煌。

然而，许多人常年累月地生活在消极的阴影中，这实在是对自己犯罪，并且也对和自己往来的人犯罪。这对任何人而言，都是无益的。与消极为邻的每一个人，都不免为消极的氛围所侵害和笼罩。或许，以往的某些欢乐与美好已永世不可再有，但，我们何不让自己生活在曾经享有的快乐回忆里，却因为自己得不到那些快乐，而使自己和周围的人同遭不幸呢？

有一位从瑞士旅行回来的人，因为不能时常流连在那些美丽的山谷，享受不到他平生所看到的最美丽的风景，而显得无精打采，人们对他将有什么感想呢？关于这一点，夫勒慈倒有个建议不妨提倡，就是离别——诸如死时的永诀；可以这样去诱导他：“亲爱的，去吧！到那更完美的境界去。据自然界的进化律说，那境界是每一个变化的结果；不久，我也会追随你的。快乐时时伴着你我，你待我的种种都留在我的心里，永远不朽地存在着。”

你若常常情绪不宁，心神颓丧；你若习惯遇事懊恼、抱怨，如此再念念不忘，你就永远得不到片刻的安宁和自由。像这样无法忘怀，无异增长了它们的气势，使这种迹象常常发生。凡是尝到苦头的人，应该多想想开心的往事，曾在艺术领域或大自然里所见的美丽事物，阅读一些使人振奋向上的书籍；如此，你的所有的郁闷都会烟消云散，顿时开朗。阳光替代阴暗，喜乐替代忧愁。威格斯夫人说：“要想获得快乐的办法就是，当你觉得不开心时，你就开口大笑；当你头痛得要命时，你就想想别人还有更多困扰。当乌云密布不见阳光时，你就始终相信：太阳依然在发着光芒。”

一个聪明、快乐的女子曾告诉过我，她本是很容易灰心

消极、神情沮丧的；但只要她一感觉到有这样的袭击到来时，她就强迫自己唱一首意气风发的歌，或弹一首轻快流畅的曲子。只要新思想比老思想更为有力，相反的情绪所产生的威力是足以排除一切的。

拉特福德曾说：“治疗怠情的惟一法则就是工作；治疗信仰的惟一法则就是舍弃猜疑听从基督的吩咐；治疗怯懦的惟一法则就是打击未来之前，不顾一切投入到某项冒险的工作中去。”同样，治疗人们的心情不佳，就用所有好的情绪去健全他的心灵，当然这需要有坚强的意志力。

《神秘》杂志的一位著名作家说：“种种的困难麻烦最害怕的就是：我们不去理睬它们还嘲弄它们。当我们想摆脱它们，并有了其他更大兴趣而遗忘它们，或者，在我们心里对它们的地位不以为然时，它们就会迅速地抱头鼠窜而去，不再出现。

须知，在我们能控制消极情绪之前，总无法进入最佳的工作状态。只要是受到情绪支配，就不算是一个自由人。惟有能不顾心智上的敌力而自力振奋的人，才是真正的自由人。

消极不能完成任何事情；消极没有生命，它只有破坏、衰败和死亡。

若有人时常爱说事事均不如意，抱怨生意难做，健康状况不好、贫困，就很容易把一切具破坏性的消极影响都吸引到自己身上，而毁灭了原有的想法。

一般人的生活常常为软弱的、病态的，挫败的思想所阻塞。正如一个女子，她希望发展体态的美丽与个性，以达到完美的境界。但在她的脑海中，却萦绕着丑陋的形象，她自

觉面目可憎。

你若想成为美丽的女子，就必须在自己的脑中，坚决地把握住完美的理想，并且设法使自己去达到那样的理想；于是，不仅仅在体格上，而且在道德的本性上，就自然会来与这种效力相呼应，终于臻于尽善尽美。

假使一个人对自己的能力丧失了信心，而认为机会只属于别人而不属于他，那么，什么样的情况才能让他奋勉发达呢？当他有了失败的思想时，他就无法坚决地努力把自己从不好的环境中解放出来，他不以为自己能够排除包围在四周的障碍。他找不到恢复自信与自尊的立足点。所以，他仍旧想到贫困，也只能固守贫困，然后再很不平地说：他为什么如此不幸？

多少人在自己设置的衰弱中，苟延残喘，勉强地过着疲乏的日子，他们心中有着病态的思想，以致远望不能升入健康的氛围里。根深蒂固的病态意识，确实会造成他们体格上的不健全。譬如说，你自觉已遗传有若干可怕的疾病因子，好比毒瘤之类，你的医师告诉你，在四十岁以后这病症若无法消失，就可能会表现出来了。于是，你便一直期待着，等候这疾病的症候；那么，最后的结果，可能是一个平常的疼痛，竟致成为可怕的毒瘤。

一个年轻女子长得很文雅，却常常患伤风，早在她孩童时期，就有人告诉过她，必须特别留心，因为她可能从她母亲那里遗传了溃疡病，她的母亲就是死于溃疡病。因此，这溃疡病的暗影和它对人体组织可怕的毁灭性，深刻烙印在这女子的生命中，也阻碍了她健康快乐地成长。它毁灭食欲，扰乱消化，切断食物的吸收，直到她日渐消瘦。同时，这样

还不足以使受苦的她胆怯与丧气似的，她周围的人还告诉她，她是如何地面容枯萎，一天比一天难看。他们常常说：“现在你得要注意了，你知道你母亲正是从伤风开始的，她就是因为吹了大风才弄出病来的”。人们用鱼肝油和大量的补药塞满她。

然而，这种种的补偿对她毫无助益，因为人们已剥夺了她心理上原有的抗拒力；上帝本来将自保的力量给予每一个人的，现在却只剩一种可怜的代替品。

人们已扰乱了那女孩美丽而自然的感觉，她原来知道人类是为了上帝的力量所保护着，是照着上帝的形象而塑造出来的，所以上帝所护卫的，没有一样东西能够拒绝它的真实性的，无数美丽的生命都因为这种不断的畏惧与压抑的势力而窒息死亡。

看到大部分的人类每每为丑陋的形象缠绕，老是拖着这种沉重可怕的担子，做着即将死亡的期待，为一些残忍的命运所屈服、摧残，为某些恐怖的疾病袭击，以为必是我们的祖宗曾犯了罪的结果，就好像因为一个孩子父亲犯了伤害或抢劫的罪，就要送这孩子进牢狱或断头台上去，这是多么可怜啊。

对于诸如此类的可恶哲学，我们应该把它从青年人的脑海中彻底清除，愈快愈好，对世界也就愈有益处。正如太阳投递阴影，爱生出恨，混乱与和谐隐藏在本性背后的冲突。

曾经，有一个小药店的店主，寻找了许多年，一直想找一个能干一番大事业的机会。他恨自己的小药店，每天早晨他一起来，就希望自己今天能够得到一个好机会。然而，好长时间过去了，机会并没有出现。他郁闷极了，动不动就跑

到花园里去散心，而任凭他的药店独自飘摇。

在现实生活中，我们中间的大多数人都不能多少有点像这个店主。我们看见别人的成功便无形中会生起嫉妒，并且在这种嫉妒之余，常常还会妄自菲薄，总以为别人的工作才是最好的，而自己呢？自己总是看不到什么希望。我们总是把别人的成功归之于运气好，于是，我们也梦想着那好运能早一天降临到自己的头上来。

后来，这个药店的店主战胜了自己这种消极的态度，而他接下来的所作所为，我们可以将其视为榜样。那么，他是怎么做的呢？他的办法其实很简单：就是无论什么人，不管他们的地位是高还是低，自己都主动地去和他们接触。

有一天，他这样问自己：“我为什么一定要把自己的希望、自己未来的奋斗目标寄托在那些自己一无所知的行业上呢？为什么不能在自己现在相对熟悉的医药行业干出一番大事业来呢？”

于是，他下定决心摆脱自己以前的那种怨天尤人的心态，就从自己的药店做起。他把自己的这一事业当做一种极为有兴趣的游戏，以此来促进他生意的发展。他让自己用那种发自内心的热情告诉别人，他如何尽量提高服务质量使顾客满意，他对药店这一行业有多么大的兴趣。

“如果附近的顾客打电话来要买东西，我就会一面接电话，一面举手向店里的伙计示意，并大声地回答说：‘好的，赫士博克夫人，两条肥皂、一瓶三两的樟脑油、半磅巧克力。还要别的吗？赫士博克夫人，今天天气很好，不是吗？还有……’我尽量想些别的话题，以便能和她继续谈下去。

“在我和赫士博克夫人通电话的同时，我指挥着伙计们，

让他们把顾客所需要的东西以尽快的速度找出来。而这时负责送货的人，脸上带着笑容，正忙着穿外衣。在赫士博克夫人说完她所要的东西之后不到一分钟，送货的人已带着她所需要的东西上路了。而我则仍旧和她在电话中闲谈着，直到等她说：‘呵，瓦格林先生，请先等一等，我家的门铃响了。’

“于是我笑了笑，手里仍拿着话筒。不一会儿，她在电话中说：‘喂，瓦格林先生，刚才敲门的就是你们的店员给我送东西来了！我真不知道你怎么会这么快，实在是太不可思议了。我打电话给你还不过半分钟呢！我今天晚上一定要把这事告诉赫士博克先生。’

“因为我这里有优质的服务，过了不久，几条街以外的居民，也都舍近求远地跑到了我们店里来买东西了。以至于后来城里好多别的药店老板都跑到我这儿来取经，他们不明白，为什么偏偏我的生意会做得这样好。”

这便是查尔斯·瓦格林成功的方法，也正是这一方法，使得他的小药店生意兴隆，其分店几乎在全国遍地开花，以前所未有的速度迅速地占领了美国医药业的零售市场。在当时的美国医药业中，他的公司拥有的分店数量及其规模占全国第二。并且他的事业正在继续健康地发展下去。

他的医药事业之所以能够成功，有一个小小的秘诀，那就是：如果你能抛弃一切消极地思想，积极投身到工作中去，机会不久便会站在你的门口。

富人永远想不到“放弃”两个字

挫折不等于失败。失败尚且有可能转化为成大事，何况随处随时都可能发生的那些一时一事的挫折呢？

我们在遇到失败时，往往很快就会放弃努力，不再坚持尝试，而且我们不再努力的理由通常是不充足的。我们常说：“这是不可能的。”或者说：“我无法改变自己。”其实，我们是能够改变的。

人人都会遇到失败。

在心理学上，失败是指一个人在从事有目的的活动时，在环境中遇到种种致使其动机不能获得满足的障碍和干扰，从而产生的一种复杂的情绪状态。

失败使人产生或轻或重的挫折感——一种消极的情绪状态，有人称之为“心理停滞状态”。这种状态，有时会造成非常严重的甚至不可挽回的后果。而造成这种严重后果的途径之一就是放弃。

没错，放弃必然导致彻底的失败，而且不只是手头的问题没解决，还导致人格的最后失败，因为放弃会使人产生一种失败的“心理停滞状态”。

在失败时，如果你使用的方法不能奏效，那就改用另一种方法来解决。如果新的方法仍然行不通，那么再换另外一种方法，直到你找到解决眼前问题的钥匙为止。任何问题总有一个解决的钥匙，只要继续不断地、用心地循着正道去寻找，你终会找到这把钥匙。

最近皮鲁克斯接到一封很鼓舞人的信，写信的人就成功地运用了这个原则。写信人说，几年以前他研究出一种供活动房屋用的预制墙壁系统，他组建了一家公司，把他所有的钱都投资进去。但是这种墙壁却不够坚固，一经移动就垮了。公司遭遇到一连串的困难，他的合伙人要求他“卖掉公司”，但是他不放弃。

他是有积极想法的人，具有牢不可破的信心，也可以说他有打不倒的性格。他认为这一类的困难打不垮他，他说：“我压根儿就没想到‘放弃’这两个字。”因此，他用心做合理的，深入的思考，终于想出了办法。他决定设计出一套预制板系统，来配合他的预制墙壁系统。最后他终于成功了，一家制造活动房子的大公司买下了他的设计。他写信告诉我这前后的情形，并且提出了这句了不起的话：“轻易放弃总嫌太早了。”

在一篇文章中，菲丽丝·席模克讨论了“良言”这个观念，以及使用消极否定的话的危险。例如她举“不”字为例，“不”表示关上了大门，“不”这个字指失败、垮台、延误。但是把英文“不”（no）倒过来拼，就有了新希望，因为倒过来拼就成了“继续”（on），就有了活力和行动。不松懈地“继续”追求你的目标，直到你的问题解决。

他要求我们注意 *teem*（充满）这个英文字，在我们生活

中的每一件事似乎都“充满”困难，充满了遗憾，充满了无力感。因此，她建议我们把这个字倒过来，拼成 meet（迎头处理）。每一个问题出现的时候，迎头加以处理，你就不会再充满挫败和失望了。每一项挑战升起来的时候，若奋起迎头处理，你就会获得很多的成果，你必会有所创造。

这使我想起了歌德的话：“不苟且地坚持下去，严厉地驱策自己继续下去。就是我们之中最微小的人这样做，也很少不会达到目标。因为坚持的无声力量会随着时间而增长到没有人能抗拒的程度。”

“每一个问题都蕴含着解决的种子。”这句了不起的话是美国一位杰出的思想家史坦利·阿诺德说的。它强调了一项重要的事实，就是每一个问题内部都自有解决之道。

几乎所有的人都认为问题本身必是坏的，其实事实正好相反。

走在纽约第五大街上，卡耐基看到朋友乔治走来。

从他忧伤孤寂的容颜举止，可以很明显地看出，他并不感到人生快乐，他没有朝气，情绪低落。

这引发了卡耐基同情的本性，因此卡耐基问他：“你好吗？乔治。”于是乔治对卡耐基大吐苦水，说了有 15 分钟之久，详细地倾诉他是多么的不快乐，他遇到了这么多复杂的问题。他说得愈多，卡耐基就愈觉得难过。

最后，他请求卡耐基帮他除掉这些问题，卡耐基搜索枯肠，苦思冥想，终于想出了自己认为似乎还不太坏的办法。于是说：“好，乔治，我有了解决办法，但是我想你不一定喜欢。办法是这样的，有一天我到某个地方去办一件公事，那里的负责人告诉我，那儿一共有 10 万人，而每一个人都

没有任何问题。”于是，卡耐基第一次看到一种向往出现在乔治脸上，他的眼中发射出光彩。他迫切地大声说：“那太好了。怎么有这种地方？赶快带我去。”

“很好，”卡耐基回答说，“那是个墓园。”

这完全是事实——住在墓园里的人都没有问题了。对他们来说，生活的狂热已经过去，他们不再辛劳，只永恒地在那里休息。他们完全没有问题——一个问题也没有，但是他们已经死了。只要我们还活在这世上，那么我们难免会遇到挫败，甚至在最最平常的日常生活中，都会遭遇各种各样的挫折，有的挫折是短暂的，有的却是长时间的；有的比较严重，也有的则较轻微。人们遇到挫折时的反应也各不相同。有的人会向挫折挑战，百折不挠地去克服挫折；另一些人却往往萎靡不振，甚至精神崩溃。

不同的态度，不同的反应，其实就是个体之间挫折容忍力的差异。

挫折容忍力是指个人遭遇挫折时免于心理失常的能力，是指个人经得起打击或经得起挫折的能力。能忍受挫折的打击，具备良好的适应能力，以保持正常的心理活动，这是心理健康的标志，也是成大事者所必须具备的重要心理素质之一。

挫折不等于失败。失败尚且有可能转化为成大事，何况随处随时都可能发生的那些一时一事的挫折呢？

著名激励学大师拿破仑·希尔曾经这样解释失败与挫折：

“这里，先让我们说明‘失败’与‘暂时挫折’之间的差别。且让我们看看，那种经常被视为‘失败’的事是否实际上只不过是暂时性的挫折而已。”



有时候，我甚至认为，这种暂时性的挫折实际上是一种幸运，因为它会使我们振作起来，调整我们的努力方向，使我们向着不同的但却是更正确或者更美好的方向前进。”

由此可见，假如一个人能够具备正确的挫折观的话，挫折不仅不是坏事，而且还可以成为一种积极的心理动力。它可以增长一个人解决问题的能力，引导一个人以更好的方法或更好的途径去实现目标。

正是挫折，激发起一个人向自己挑战的勇气。

这种向自己挑战的内在冲动一旦化为行动，世界上任何挫折都不会使你屈服。

奥里森·马登对年轻人这样说道：“我们的身边有许多人不知道自己到底能做什么，只会羡慕别人的成功；还有一些人是知道自己该做什么，但就是做不好。这些人都共同存在一个问题，那就是他们还没有找到自己身上真正的力量。”因此，挫败会像恶魔一样缠绕在你身边，引起你的恐慌。但是对挫败存有一种恐慌心理，是没有用的，对于那些成功者而言，所有的挫败都不是恐怖地带，而战胜挫败是在展现自己真正的力量。

拿破仑有一员大将叫马塞纳，平时他的真面目是显示不出来的，但是当他在战场上见到遍地的伤兵和尸体时，他内在的“狮性”就会突然发作起来，他打起仗来就会像恶魔一样勇敢。

除非遭到巨大的挫败和刺激，人类有几种本性是永远不会显露出来，永远不会爆发的。这种神秘的力量深藏在人体的最深层，非一般的刺激所能激发，但是每当人们受了讥讽、凌辱、欺侮以后，便会产生一种新的力量来，一旦这种

力量发挥出来，就能做从前所不能做的事。

如果拿破仑在年轻时没有遇到什么窘迫、绝望，那么他决不会如此多谋、如此镇定、如此刚勇。巨大的危机和事变，往往是爆发出许多伟大的火药。

有一个人，他在自己一生中所获得的每一个成功，都是与挫败苦斗的结果，都是发挥了自己的真正力量，所以，他现在对那些不费力得来的成功，反倒觉得有些靠不住。他觉得，克服障碍以及种种缺陷，从奋斗中获取成功，才可以给人以喜悦。他喜欢做艰难的事情，艰难的事情可以试验他的力量，考验他的才干；他反而不喜欢容易的事情，因为不费力的事情，不能给予他振奋精神、发挥才干的机会。

迈阿密有位家境非常贫寒的大学生，在他四年的大学过程中，常被那些家境富裕的同学开玩笑，他们不是取笑他衣衫褴褛，便是讥笑他穷相毕露。受着同学们这样的讥笑，他竟然不为讥讽所屈服，立志要做一个伟人。

后来，这个青年果然有着惊人的成功。他说，自己在学生时代所受的种种讥笑反倒成了对他雄心的最好激励。

在绝望境地的奋斗，最能启发人潜伏着的内在力量；没有这种奋斗，便永远不会发现自己真正的力量。

很多年前的一个晚上，卡耐基和一位叫格罗斯的朋友在讨论“挫败”的问题时，格罗斯提到的一个观点很值得人们思考。

有一天，在一个阴沉沉的晚上，格罗斯正想沉沉睡去，忽然想到了他最崇拜的一个人物来。当这位人物一生的事迹在他脑际一一展开时，他一天中所积聚的“毒素”好似都溶化了。于是，他就会很舒服地安然入睡。第二天醒来时，他

又获得了一种新的勇气。

格罗斯所想起的第一幕，是在美国西部一个城市中心的某一个十字路口的一个小店，那里有一位 22 岁的青年与人合伙经商。这次经历，让他第一次知道了失败容易成功难这个道理。这个教训是从他的痛苦的经历中得到的。这次失败使他 7 年的积蓄损失殆尽，不仅如此，他家的门上还贴着法院执行官的封条。第一次尝试创业就得到了这样一种结果，这使得这个年轻的商人心中充满了无尽的悲哀与失望。

格罗斯想起的第二幕，是这位年轻的商人的第二次创业。经过两年的苦苦挣扎，他又积蓄了一笔钱，来作为自己第二次创业的资本。这一次，他决心不再重蹈前一次的覆辙。他对自己说我一定要成功！他不能再忍受像上次那样的打击了。

但是他又失败了！在两年中，他的新合伙人将赢利全部私吞了。结果，这位青年商人不但将第二次的积蓄亏得一干二净，而且还欠下了一笔足以粉碎他一生的巨债。在绝望之下，这两位合伙人同意将事业盘让，这又给他带来了一笔巨大的损失。到年底时，那位接手生意的人没有钱付款，于是就将一切存货私自出卖了，等账款收齐后，就逃之夭夭了，而这时他的合伙人又死了，于是，这个年轻的商人又背上了另外两个人的债务。

这是一个让人痛苦的经历。但是，这个年轻的商人还是不愿意立刻就宣告破产。经过好几年的艰苦奋斗，他才把自己欠的以及别人欠的最后一笔债务还清。到那时，他已经 39 岁了。

在商业上的第二次失败之后，他的一位朋友帮他找到了

一份做一名测绘员的工作。但是干这一行需要一些必备的工具。于是，为了准备这样工具，其实就是要买一匹马和一套仪器，他不得不又再次举债。然而，他实际上从来没有用这匹马和这套仪器工作过，因此也就别说赚钱了。因为他的一位债权人将他的仪器和马都拿去抵他的债务了。老天好像是从所有人中特地选出他来，让他品尝失败的滋味似的。

在他一生的事业中，还有更严重的打击，这一连串的打击击碎了他的心。从此，他的精神沮丧，情绪低迷，几乎没有恢复的可能了。因为他那第一位爱人，那惟一的永远的爱人，又忽然去世了。后来，他对别人说，那时他的心早已随她进了坟墓了。

这次打击给他的影响实在是太大了。他的意志日渐消沉，差不多快要发狂了。好久以后，当回忆自己的这段经历时，他还这样写道：“在这一时期，我身上连一把小刀都不敢带。”他怕自己万一想不开，承受不了这接二连三的打击自杀。就在那一年里，他的身体完全衰弱下去了。为此，他不得不迁往 200 里之外的父母家中去调养他心中的创伤。

10年后，阳光总算冲走了他心中的阴霾，可是时间很短。他有几个朋友以为他在商业上虽已失败了多次，但相信他在政治上也许会成功。因此，设法帮助他步入政坛。但是，在仕途上他又失败了。他小心翼翼地参加了两次短期选举后，选民不再支持他回华盛顿了。9年以后，那些理解他和敬重他的友人们，又下定决心来帮助他，因为他有很坚定的信仰。他们利用了当时的政治环境，使他直接得到被选为国会议员的机会。就在选举将举行的前一个小时，全体选举人还都答应选他，但就在最后的一刹那，党内发生了分裂，

于是，他被迫退出，眼看到手的职位又让别人抢走了。他又失败了！

两年后，他又企图去竞选议员。在对时局的看法上，他曾和国会一个有名的候选人连续作过公开的辩论，可是这位温和而有经验的政敌，给了这位失败者一个不留余地的攻击，因为他的政敌是个天才的演说家。

他又完全失败了。他自己以为自己的一生就只有这样度过了，他是不会再有什么希望了。因此，在 50 岁那年，他脱离了政治生活。在 30 年的不断地努力中，他几乎没有得到过一次胜利！

在最后那一次惨败后的第二年，老天给了他最大的抚慰来补偿他几十年来遭受的痛楚、绝望和失败。

他被选为美国大总统。

卡耐基的这位朋友将林肯的故事说得很生动，我们特地在这里重述出来。那些和我们擦肩而过的人，都需要这种鼓励。在每个人的生命中，不论贫富，都应该重视这种精神，那就是要有一个坚定的、永不放弃的希望，也就是我们要在不屈不挠的奋斗中生活。

是的，只有这种坚定的，永不放弃希望的人，最终才成为成大事者，因为他敢于向贫困挑战，变贫困为富有。努力奋斗的人不会永远贫困，至少在精神上，他不会向贫困低头。他敢于向困难挑战，因为他知道，生命中的每一个困难，都是对一个人战胜困难的能力的考验。

他敢于向一切不满意的事物挑战，在挑战中改变自己的命运，改变自己的世界。

越是险恶的环境，越能使成大事者有所表现。

只有成大事者，才能在磨难和挫折中继续生存，才有勇气去迎接困难的挑战，才有毅力去战胜逆境和获取新的成大事。

全世界儿童都知道丹麦有过一个最可爱的名人，他就是“童话大王安徒生”。他一生的奋斗事迹真是一个动人心弦、可歌可泣的故事。如果替这个故事取一个最适当的标题，最合适的是“靠坚忍而终于成功的人”。

是的，谁的一生会像安徒生那样曲折离奇呢？他做过商店学徒、卖唱者、诗人、小说家。他在人生的战场上真不知失败过多少次了，但他始终没有放弃以写作而成名的志向！当他穷困潦倒地住在一间小破屋里，连房钱也付不起时，他只好跑到公园里躲着，靠一点点面包皮充饥，但他仍没有丢掉那支倒霉的臭笔。

他写出第一篇童话《丑小鸭》时，有人骂他连文法都不懂，劝他“趁早丢开你的笔吧！不要再憧憬你的迷梦了！”但是后来怎样呢？安徒生反而把他的笔握得更紧了，而那篇“文法不通”的童话也终于被译成数十国文字，在全球儿童中传诵至今！

爱默生说：“伟大高贵人物最明显的标志，就是他坚定的意志，不管环境变化到何种地步，他的初衷与希望，仍然不会有丝毫的改变，而终至克服障碍，以达到所企望的目的。”“跌倒了再站起来，在失败中求胜利。”这是历代伟人的成功秘诀。有人问一个孩子，他是怎样学会溜冰的？那孩子回答道：“哦，跌倒了爬起来，爬起来再跌倒，就学会了。”使得个人成功，使得军队胜利的，实际上就是这样的一种精神。跌倒不算失败，跌倒了站不起来，才是失败。



富人与穷人只有一线之隔

一种人说：“我有一个问题。那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题，那是很好的！”

富裕与贫穷往往只有一线之隔，将贫穷转变为富裕，或许只需要一个想法，然后紧跟一个行动。

芝加哥北密歇根大道的一个地区现称为“富丽里”。1939年，那里的办公楼群可说是日暮途穷了。一座座大楼只有空荡荡的地板。一座楼出租了一半就算是幸运的，这正是商业不景气的一年。消极的心态像乌云一般笼罩在芝加哥不动产的上空。那时，你常可以听到这样一些论调：“登广告毫无意义，根本就没有钱。”或“我们没有必要工作了。”然而就在这时，一位抱着积极心态的经理进入了这个景象阴翳的地区。他有一个想法，他立即行动起来了！

这个人受雇于西北互助人寿保险公司，前来管理该公司在北密契根大道上的一座大楼。公司是以取消抵押品中赎回权而获得这座大楼的。他开始担任这项工作，这座大楼只出租了10%。但不到一年，他就使它全部租出去了，而且还有长长的待租人名单送到他的面前。这其中有什么秘密

呢？新经理把无人租用办公室作为一个挑战，而不是作为一个不幸。我们访问他时，他介绍了他所做的事情：

我清楚地知道我要干什么，我要使这些房间 100% 地租出去，在当时的情况下，要做到这一点是很难的。因此我必须把工作做到万无一失，必须做到下列 5 点：

1. 要选择称心的房客。
2. 要激发吸引力，给房客提供芝加哥市最漂亮的办公室。
3. 租金却不高于他们现在所付的房租。
4. 如果房客按为期一年的租约付给我们同样的月租，我就对他现在的租约负责。
5. 除此以外，我要免费为房客装饰房间。我要雇用富有创造性的建筑师和内装工，改造我们大楼的办公室，以适合每个新房客的个人爱好。

我通过推理，我们可以得到下列结果：

1. 如果一个办公室在以后几年中不能出租，我们就不能从那个办公室得到收入。我们到年底可能得不到什么收益，但这种情况总不会比我们采取任何行动时的情况更糟。而我们的境况应该好，因为我们满足房客的需要，他们在未来的年份中会准时如数地交付房租。

2. 出租办公室仅以一年为基数，这是已经形成了的习惯。在大多数情况下，房间仅仅只空几个月就可接纳新的房客。因此，得到租金的希望就不至于太落空。

3. 在一所设备良好的大楼里，如果一个房客一定要在他租约满期的那一年的末期退租，也比较易于再租。免费装饰办公室也不会得不偿失，因为这会增加全楼的股票价值，

结果极好。每一个新近装饰过的办公室似乎都比以前更为富丽堂皇。房客都很热心，许多房客花费了额外的费用。有一个房客在改建工作中就花费了 22000 美元。

这座大楼开始时只租出 10%，到年底便 100% 地租出了。没有一个房客在他的租约满期后想走的。他们很高兴住上了超摩登的新办公室。第一年的租约满期后，我们也没有提高租金；这样，我们就赢得了房客的信任和友情。

现在让我们回顾一下这个故事的始末。有一个人面临着一个严重的问题。他手上有一座巨大的办公大楼，可是这座大楼十分之九的办公室都是空闲未租。然而，在一年内这座大楼便 100% 地出租了。现在，就在它的隔壁左右，仍有几十座大楼是空荡荡的。

这两种情况之间的差别当然就是每座大楼的经理对这个问题所持的不同的心理态度。一种人说：“我有一个问题。那是很可怕的。”另一种人说：“我有一个问题，那是很好的！”

如果一个人能够抓住他的问题尚未显露出真相的好机会，洞察它并寻求解决，那么他就是懂得积极心态之要义的人。如果一个人能形成一种行之有效的想法，并紧接着付诸实行，他就能把失败转变为成功。

20 世纪初，在美国桑地亚那州有位男子，找寻一座位于兹默斯顿小镇附近的丰富银矿矿脉。他努力找寻了几年。有一次，他在一座小山的侧向掘出了大约 200 米的坑道。但是，这座掘出坑道的银矿却早已被挖掘一空了，不得已他只好放弃了计划。过了不久，这名男子去世了。

再经过了 10 年，某矿山公司买下兹默斯顿地区的几处

矿区。这家矿山公司重新挖掘了当年被放弃的矿脉，就在距离废弃的坑道1米左右的地点，发现了从来未有的丰富银矿脉。相隔只不过1米，却相差了几百万的美金。

樵夫砍伐大树，纵然砍击的次数多达1000次，但使大树倒下去的往往是最后一击。

有力和无力之区别，勤劳和懒惰之区别，成功和失败之区别，其间之差异犹如薄纸之隔。在公司内你可能是一位平凡的业务员，成绩始终维持中等程度，和顶尖优秀的业务员相比，你的业绩不及对方的一半。你也许因此认为，凭自己的能力是绝不可能拉近这2倍的业绩距离的。

但请你仔细想一下，业绩多你2倍的业务员，比起你8小时工作时间，他工作了16小时吗？那是当然不可能的。在顾客访问中你一天10次，他也不过多了你一次而已。而你用了10个小时的心思于工作上的同时，他也只不过多用了1个小时。

诸如此类，像这样只要再稍加努力便可得到非凡的成果。但是多数人，却在自我满足后便停滞不前了。其实只要再稍加努力，再前进一步，你便可由庸俗的世界升到超脱的世界，你的身价便会加速地飞升。